

2025





MANAVA ist ein globales E-Sport-Ökosystem im Skill-to-Earn-Format, in dem Spieler für ihre Fähigkeiten echtes Geld verdienen – und 100 % der Preisgelder ohne Plattformgebühren bei den Spielern verbleiben

Mission

Die Mission von MANAVA besteht darin, einen neuen globalen Standard im E-Sport zu schaffen, bei dem spielerisches Können zu einer vollwertigen und fairen Einkommensquelle für jeden Spieler wird. Verdienstmöglichkeiten, persönliche Weiterentwicklung und die Teilnahme an globalen Wettbewerben sollen unabhängig vom Land, von der technischen Ausstattung oder vom sozialen Status zugänglich sein. Es handelt sich um ein Gaming-Ökosystem der nächsten Generation, in dem jeder – ob Gamer, Organisator, Content Creator oder Investor – einen fairen Anteil am geschaffenen Wert erhält

Vision

Aufbau einer globalen Next-Gen-E-Sport-Infrastruktur, in der MANAVA zum universellen Skill-to-Earn-Standard für jedes Spiel und jede Plattform wird. In dieser Zukunft wird E-Sport gleichberechtigt mit traditionellen Sportarten anerkannt, MANAVA-Turniere werden zu Ereignissen von Weltrang, und die Teilnahme daran wird ein selbstverständlicher Teil des Lebens von Millionen Menschen weltweit sein. Die Plattform wird nicht nur ein Service sein, sondern ein Ökosystem, das in der Lage ist, einen realen Einfluss auf die Spieleindustrie, die Finanztechnologien und die digitale Wirtschaft insgesamt auszuüben.



Massenmarkt ohne Einkommen

Die Spieleindustrie generiert jährlich über 200 Mrd. USD, doch weniger als 1 % der Spieler verdienen Geld.

> **MANAVA:** Jeder Spieler kann seine Fähigkeiten ab dem ersten Match monetarisieren – ohne Verträge und ohne Einstiegshürden.

Einseitige Web2-Ökonomie

Einnahmen fließen an Publisher, Fortschritte werden zurückgesetzt, Investitionen des Spielers amortisieren sich nicht.

> **MANAVA:** Zweiseitige Ökonomie – 100 % der Preisgelder verbleiben bei den Spielern, Erfolge und Rankings sind dauerhaft gesichert.

Schwächen des Web3-Gamings

Komplizierter Einstieg, spekulative Token, Vertrauensverlust nach Betrugsfällen.

> **MANAVA:** Einfacher Einstieg, stabiler \$NAVA = 1 USD, transparente Tokenomics und sofortige Auszahlungen.

E-Sport-Barrieren

Einnahmen und Anerkennung nur für wenige, der Weg dorthin dauert Jahre.

> **MANAVA:** Monetarisierung ab sofort möglich, offene Rankings und Turniere für alle, Karriereentwicklung innerhalb der Plattform.

Misstrauen durch Cheats und Betrug

Cheating zerstört die Spielökonomie und die Spielerbindung.

> **MANAVA:** Anti-Cheat- und Anti-Fraud-Systeme auf eSports-Niveau (Anybrain AI), Schutz der Matches und der Preispools.



Geo-Beschränkungen, Gebühren und totes Kapital

Auszahlungen sind teuer, nicht überall verfügbar, Gewinne lassen sich oft nicht in der realen Welt nutzen

> **MANAVA:** Sofortige Transaktionen ohne Gebühren innerhalb des Ökosystems, eigene internationale Bank und Visa-Karte zur direkten Nutzung der Gewinne in Fiat oder Kryptowährung – ohne zusätzliche Zwischenhändler.



Marketingstrategie MANAVA – Aggressives Wachstum und Skalierung

Zielsetzung

- Hauptziel (2027–2029): Erreichen eines Marktanteils von 4 % am TAM, entsprechend ca. 62,4 Mio. zahlender Kunden.
- **Zusatzziele:**
 - Positionierung von SWAG als Flaggschiff-Skill-to-Earn-Shooter (Mobile + PC + Konsole).
 - Integration von 1 000+ externen Spielen über das MANAVA-SDK.
- Aufbau einer Community von 1 Mio. aktiven Allianzmitgliedern.

Ausgangssituation

- Wallet, \$NAVA/\$MANAV, SWAG und Allianz sind bereits live.
- Erste Kunden und Partner sind vorhanden.
- Produktlinie: SWAG, integrierte SDK-Spiele, MANAVA Visa Card, Turniere, Marktplatz.

Expansionsmodell

- B2C – Massenreichweite: Direktes User-Acquisition via Digital Performance, Social Media und virale Inhalte.
- B2B2C: Partnerschaften mit Netzunternehmen, B2C-Brands und Game-Studios.
- MANAVA Allianz: 21-stufiges Referral-System mit finanziellen Anreizen.



Zielgruppen

B2C (Spieler)

1. Casual Gamer – 1-2 Std./Tag, kleine Einsätze.
2. Mid-Core & E-Sportler – 3-6 Std./Tag, höhere Einsätze.
3. Streamer & Content Creator – monetarisieren ihre Reichweite mit MANAVA.
4. Finanzorientierte Spieler – sehen Gaming als Einkommensquelle.

MANAVA B2B

1. Game-Studios – neue Umsatzquellen, Spielerbindung durch reale Monetarisierung, schnelle SDK-Integration.
Vorteil: Umsatzbeteiligung, höherer LTV.
2. Turnierveranstalter – Turniere auf MANAVA, transparente Preisgeldverteilung, Sponsorenansprache.
3. Streamer/Influencer – Monetarisierung, Umsatzbeteiligung, eigene Challenges & Turniere.
4. Partnerplattformen & Marken – Sponsoring, Zugang zu einer zahlungskräftigen, engagierten Zielgruppe.
5. Unternehmer & Geschäftspartner – Aufbau eigener Kundennetzwerke über die Allianz, 21-stufiges Referral-System, Umsatz aus der Aktivität aller Spieler/Partner, globale Skalierung (200+ Länder), Teilnahme an strategischen Plattformscheidungen.



Vorteile von MANAVA

- 0 % Gebühren bei Gewinnauszahlung
- Skill-to-Earn-Modell – Einkommen für jede Aktion im Spiel, nicht nur für Siege
- \$NAVA = \$1 – Stabilität ohne Volatilität
- 48 % der Plattformumsätze werden unter Allianzmitgliedern verteilt
- Allianz mit Referral-System
- Globale Verfügbarkeit – 200+ Länder
- Anybrain AI Anti-Cheat – verhaltensbasierter Schutz der Spielökonomie

Bewertung der „Marktstärke“ und des Wettbewerbsdrucks – Bedeutung für MANAVA

Der Markt für kompetitives und monetarisierbares Gaming befindet sich in einer aktiven Wachstumsphase, weist jedoch bereits eine hohe Spielerkonzentration und technologische Reife auf. Große Plattformen wie FACEIT, Challengermode, Skillz und Fortnite sichern sich einen bedeutenden Anteil an der Nutzeraufmerksamkeit, indem sie über etablierte Communities, eigene Ökosysteme und exklusive Spielintegrationen hohe Markteintrittsbarrieren schaffen.

Zusätzlich erhöhen Projekte in den Bereichen Web3 und Play-to-Earn den Druck, indem sie aggressiv um Nutzer konkurrieren und Anreize durch Verdienstm Modelle bieten.

Für MANAVA wird der entscheidende Erfolgsfaktor die Fähigkeit sein, sich gleichzeitig durch ein starkes Wertversprechen – sofortige Auszahlungen ohne Gebühren, Multiplattform-Unterstützung, einfaches SDK-Onboarding – zu differenzieren und eine loyale Community aufzubauen, die dank einzigartiger Spiel- und Finanzszenarien schnell wachsen kann.

In einem Umfeld hoher Wettbewerbsintensität wird die Kombination aus Benutzerfreundlichkeit, Transparenz und Vielseitigkeit das ausschlaggebende Merkmal sein, um sich langfristig im globalen Segment zu etablieren.



Das MANAVA-Gaming-Ökosystem

MANAVA verwandelt jedes Match in eine Verdienstmöglichkeit, indem es E-Sport, Turniersysteme und eine eigene Finanzinfrastruktur vereint.

Hier zählt ausschließlich Können – ohne Zufall, ohne Preisgeldprovisionen, mit sofortigen Auszahlungen und der Möglichkeit, Gewinne direkt im realen Leben einzusetzen.

In diesem Abschnitt wird das einzigartige MANAVA-Modell und seine Struktur erläutert – von den Matchmechaniken und der Bildung der Preisools bis hin zu Fairnesssystemen, Integrationen und Finanztools, die die Plattform zu einer echten Revolution für die Spielebranche machen.

Skill Match – Monetarisierung jeder Aktion

Kernidee: Ein Format, bei dem jeder verursachte Schaden im Match einen festgelegten Wert hat – dieser Wert wird vom Spieler bestimmt.

Funktionsweise:

1. Der Spieler wählt einen Preis pro „Leben“ (100 HP) – zwischen 0,20 USD und 1 000 USD.
2. Im Kampf gilt: Für jeden verursachten Schaden erhält man \$NAVA, für jeden erlittenen Schaden verliert man \$NAVA.

Beispiel:

Preis pro Leben: 1 USD (100 HP)

- Verursacher Schaden im Match: 350 HP → + 3,5 \$NAVA
- Erlittener Schaden im Match: 100 HP → - 1 \$NAVA
- Nettogewinn: 250 HP → + 2,5 \$NAVA



Vorteile:

- Sofortige Monetarisierung der Fähigkeiten
- Keine Abhängigkeit vom Teamergebnis – individueller Beitrag wird direkt belohnt



Skill Battle – Duell- und Team-Einnahmemodell



Kernidee: Ein Format für Spiele mit zwei Einzelspielern oder zwei Teams. Jeder Teilnehmer oder jedes Team zahlt einen Einsatz in den Preispool.

Nach dem Spiel:

- Bei Duellen: Gewinner erhält 100 % des Pools
- Bei Teamspielen: Der Pool wird gleichmäßig unter allen Mitgliedern des Siegerteams aufgeteilt

Anwendbar auf Genres:

- Fighting Games (Mortal Kombat, Tekken, Street Fighter)
- Schach und Dame
- Kartenspiele (Poker, Hearthstone, MTG Arena – ohne Zufallselement im Prize Mode)
- Billard und Snooker
- Sportsimulationen (FIFA, NBA 2K, NHL)
- Rennspiele (Gran Turismo, Forza, Mario Kart)
- MMO-Duelle (Arenen in MMORPGs, Duell-PvP-Modi)
- Strategiespiele 1 × 1 (StarCraft II, Age of Empires)

Beispiel zum Billard:

- Billard: Spieler A und Spieler B zahlen jeweils 50 \$NAVA.
- Gesamtpool: 100 \$NAVA. Gewinner erhält alle 100 \$NAVA.

Beispiel in einem Mannschaftsspiel (FIFA 2x2):

- Zwei Teams à zwei Spieler zahlen jeweils 10 \$NAVA pro Person.
- Gesamtpool: 40 \$NAVA. Siegerteam erhält 40 \$NAVA, also 20 \$NAVA pro Spieler

Vorteile des Skill-Battle-Modells:

- Einfache, transparente Wett- und Auszahlungsmechanik
- Klare Motivation zum Sieg ohne komplexe Berechnungen
- Universell einsetzbar für alle Genres, in denen das Ergebnis ausschließlich durch Können bestimmt wird



Turniere – Skalierung der Einnahmen

Format:

- Start eines neuen Turniers jede Stunde / jeden Tag / jede Woche.
- Ab 10 Teilnehmern.
- Einsatz: von 10 bis 1 000 \$NAVA.
- Der Preispool wird vollständig aus den Teilnahmegebühren der Spieler gebildet (0 % Kommission).

Preisverteilung:

- >> 1 Platz – 30 %
- >> 2 Platz – 25 %
- >> 3 Platz – 20 %
- >> 4 Platz – 15 %
- >> 5 Platz – 10 %



Beispiel (10 Teilnehmer, Einsatz – 100 \$NAVA):

Gesamtpreispool: $10 \times 100 \text{ \$NAVA} = 1000 \text{ \$NAVA}$.

- >> 1 Platz – 300 \$NAVA
- >> 2 Platz – 250 \$NAVA
- >> 3 Platz – 200 \$NAVA
- >> 4 Platz – 150 \$NAVA
- >> 5 Platz – 100 \$NAVA

Vorteile:

- Transparentes System – der gesamte Pool geht an die Spieler, ohne Abzüge.
- Flexible Formate – von schnellen Mini-Turnieren bis zu einwöchigen Meisterschaften.
- Kostenlose Turniere für Einsteiger – Teilnahme ohne Investition, um eine Karriere bei MANAVA zu starten.
- Möglichkeit für jeden ORACLE-Inhaber, eigene Turniere zu organisieren



Take Boost – Erhöhung des Gewinnlimits

Kernidee:

Take Boost ist ein Abonnement-System, das Gewinne nicht automatisch auszahlt, sondern dem Spieler lediglich die Möglichkeit eröffnet, das maximal zulässige Gewinnlimit für einen bestimmten Zeitraum zu erhöhen. Je höher die Abonnementstufe, desto größer das Limit – und damit auch das Verdienstpotezial in Matches, Duellen und Turnieren.

Abonnementstufen:

- Free – Limit 300 \$NAVA (0 USD)
- Basic – Limit 2 000 \$NAVA (20 USD)
- Rookie – Limit 5 000 \$NAVA (40 USD)
- Pro – Limit 10 000 \$NAVA (70 USD)
- Elite – Limit 20 000 \$NAVA (130 USD)
- Legend – Limit 40 000 \$NAVA (240 USD)
- Master – Limit 100 000 \$NAVA (440 USD)

Beispiel:

Ein Spieler mit einem Basic-Abo (Limit 2 000 \$NAVA) hat dieses durch Siege in Matches ausgeschöpft. Um im selben Zeitraum weiter Geld zu verdienen, aktiviert er die Stufe Rookie für 40 USD mit einem Limit von 5 000 \$NAVA. Dies bringt ihm kein sofortiges Geld, eröffnet ihm jedoch die Möglichkeit, an Matches mit höheren Eintrittsgebühren teilzunehmen und um größere Preise zu spielen.

Vorteile:

- Flexibilität – jeder wählt das Limit entsprechend seinem Aktivitätslevel.
- Wachstumschance – das Erhöhen der Abostufe steigert das Einkommenspotenzial.
- Transparenz – Limits und Kosten der Abonnements sind im Voraus bekannt.



Faires Spiel – Anti-Cheat und Matchschutz

Im Skill-to-Earn-Modell hat jeder Sieg einen finanziellen Wert. Daher ist der Schutz vor Cheats und Betrug ein zentrales Element von MANAVA. Jede Störung des Spielablaufs untergräbt direkt die Ökonomie und das Vertrauen in die Plattform, weshalb das Sicherheitssystem auf mehrstufiger Kontrolle basiert.

Das MANAVA-Schutzsystem umfasst:

- Anybrain AI – Verhaltensanalyse der Spieler in Echtzeit unter Einsatz von Machine Learning.
- Erfassung neuronaler Steuersignale – das System erkennt die biometrischen Eingaben (muskuläre und neuronale Muster, Reaktionsgeschwindigkeit, Bewegungsdynamik) und erstellt ein einzigartiges Verhaltensprofil jedes Spielers.
- Serverseitige Datenvalidierung – sämtliche Spielereignisse werden serverseitig erfasst und geprüft, wodurch Manipulationen auf der Client-Seite ausgeschlossen werden.
- Automatische Sperre verdächtiger Matches bis zum Abschluss der Überprüfung.

Strenge Sanktionen – Kontosperrung, Einfrieren von Guthaben und Teilnahmeverbot an Wettbewerben.

Vorteile des Systems:

- Höchstes Schutzniveau für Matches
- Minimierung des Risikos von Betrug und unfairen Spielmethoden
- Erhalt des Wertes jedes Sieges und Stabilität der Spielökonomie



SWAG – Flaggschiff des MANAVA-Multiversums



SWAG ist ein mobiler Sci-Fi-Shooter mit dynamischem PvP-Gameplay und tiefer Integration der einzigartigen MANAVA-Ökonomie. Hier verdienen Spieler echtes Geld durch ihre Fähigkeiten – ohne Gebühren und ohne Zwischenhändler.

Warum SWAG das Schlüsselprojekt von MANAVA ist:

- **Einstieg für ein Massenpublikum:** Das mobile Format ermöglicht den Zugang von jedem Ort der Welt.
- **Tiefe Integration der MANAVA-Ökonomie:** Spieler lernen sofort das Skill-to-Earn-Modell kennen und können an Matches und Turnieren um reale Preise teilnehmen.
- **Marketingtreiber:** Ein visuell ansprechendes Produkt, das sich leicht über Streams, soziale Medien und Influencer bewerben lässt.
- **Plattform für Mechaniktests:** SWAG dient als Testumgebung für neue Match-Formate, Einsatzsysteme und Turnierregeln.

Entwicklungsstrategie:

MANAVA plant, SWAG auf AAA-Qualitätsniveau zu bringen und das Spiel plattformübergreifend (Mobilgeräte, PC, Konsolen) verfügbar zu machen, um maximale Reichweite und Integration in die internationale E-Sport-Szene zu gewährleisten.

Ziel ist es, sich einen festen Platz unter den etablierten E-Sport-Disziplinen zu sichern und gleichzeitig ein einzigartiges Monetarisierungsmodell zu bieten, das in traditionellen Shootern nicht verfügbar ist.



Finanzinfrastruktur von MANAVA

MANAVA bietet Spielern und Partnern ein komfortables und transparentes Finanzerlebnis – von der Verwaltung der Preisgelder über sofortige Auszahlungen bis hin zur sicheren Aufbewahrung der Mittel.

MANAVA Wallet – das Finanzzentrum des Spielers

- Nicht-verwahrende Wallet für \$NAVA und andere Währungen – der Spieler behält die volle Kontrolle über seine Mittel, mit Zwei-Faktor-Authentifizierung (2FA) und Sicherheitsstandards gemäß EIP-4337.
- Unterstützung von 11 Blockchains, Integration mit ERC-20, Multi-Address-Funktion und übersichtliche Portfolio-Visualisierung.
- Direkter Swap und Tausch zwischen Fiat und Krypto – ohne Zwischenhändler oder versteckte Gebühren.
- Fiat-Operationen – Auszahlung auf Karte, Aufladung per Bankkarte, Apple Pay, Google Pay.
- Unterstützung für NFTs, Multi-Signature-Funktionen, Integration mit DEX und CEX.

MANAVA Visa – Nutzung der Gewinne im realen Leben

- Virtuelle und physische Karte, integrierbar in Apple Wallet oder Google Pay.
- Verfügbar in über 200 Ländern – für Online- und Offline-Zahlungen.
- Bargeldabhebung an über 3 Mio. Geldautomaten.
- Geringe Gebühren im Vergleich zu externen Karten bei Abhebungen und Zahlungen.
- Aufladung der Karte mit \$NAVA – feste Gebühr von 3 %.
- Monatliche Servicegebühr: 30 USD.
- Keine versteckten Gebühren und keine Zahlungslimits.



\$NAVA – die interne stabile Währung von MANAVA

\$NAVA ist die Recheneinheit des MANAVA-Ökosystems, basierend auf der Celo-Blockchain. Sie ermöglicht schnelle und gebührenfreie Transfers zwischen Teilnehmern, Abrechnungen in Matches und Turnieren, die Bezahlung von Abonnements, das Aufladen der Visa-Karte und den Zugang zu Plattforddiensten.



Warum Celo für \$NAVA:

Die Wahl der Celo-Blockchain für die interne Währung von MANAVA ist kein Zufall – ihre Architektur und Fähigkeiten passen perfekt zu den Zielen unserer Plattform.

Vorteile von Celo:

- Mobile Optimierung – speziell auf Smartphone-User zugeschnitten, ideal für den Massenmarkt im Gaming.
- Sofortige Transaktionen – Blockbestätigung in ca. 5 Sekunden, schnelle Abwicklung zwischen Spielern.
- Geringe Gebühren – Transaktionskosten im Bruchteil eines Cents, innerhalb von MANAVA für Nutzer komplett kostenlos.
- Ethereum-Kompatibilität – EVM-Support vereinfacht die Entwicklung und Integration von Smart Contracts.
- Nachhaltigkeit – Proof-of-Stake-Algorithmus reduziert den Energieverbrauch und steigert die Umweltverträglichkeit.

Dank Celo stellen wir Stabilität, Geschwindigkeit und globale Zugänglichkeit von \$NAVA sicher – für E-Sportler in Metropolen ebenso wie für Gamer in Regionen mit eingeschränkter Infrastruktur.



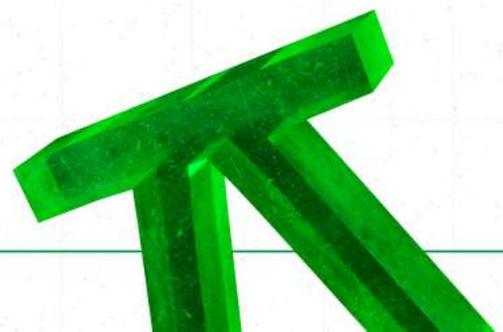
Sicherheit des Finanzsystems von MANAVA

MANAVA baut seine Finanzinfrastruktur nach den besten Standards der Blockchain-Industrie und globaler FinTech-Services auf.

- Nicht-verwahrende Wallet + voller Benutzerkontroll, Karte und globale Auszahlungen (180+ Länder), IBAN/SEPA – barrierefreier Einsatz der Mittel bei klarer Trennung von Krypto- und Fiat-Rails.
- Gasless/gesponserte Transaktionen und ERC-20-Gaszahlung – maximale Zugänglichkeit und UX bei kryptografischer Sicherheit.
- Multi-Signatur, Limits und Timelocks – Minimierung des Risikos von Kompromittierungen und Drain-Attacks.
- Social Recovery über vertrauenswürdige Kontakte ohne Seed-Phrase – geringere operative Risiken für Massenanwender.
- 2FA, Biometrie, Whitelist für Geräte, EIP-4337 (Smart Accounts) – moderne Authentifizierung und Zugriffsverwaltung.
- Trennung der Krypto-/Fiat-Services über lizenzierten Anbieter (z. B. VASP, Kartenemittenten) – Compliance-konform.

Sicherheitsarchitektur (Zielzustand):

- Wallet & Accounts: nicht-verwahrend + Smart Accounts (EIP-4337), Passkeys/Biometrie, Batch-Operations, Berechtigungsrichtlinien.
- Multi-Signatur-Policies: 2-of-3/3-of-5 für größere Transaktionen, getrennte Schlüssel pro Gerät/Rolle.
- Dynamische Limits & Timelock: Tages-/Monatslimits, verzögerte Transaktionen mit Benachrichtigung und Stornooption.
- Social Recovery: Wiederherstellung über vertrauenswürdige Kontakte/ Geräte ohne Seed-Phrase.



MANAVA-Allianz

Die MANAVA-Allianz ist das Herzstück des MANAVA-Multiversums – ein internes System, in dem jeder Teilnehmer am Wachstum des gesamten Ökosystems beteiligt wird. Sie ist weder eine Gilde im klassischen Gamer-Sinn noch ein Bonusprogramm.

Es handelt sich um ein echtes Finanzmodell, verankert in Smart Contracts, das Spieler, Content Creator, Organisatoren und Partner zu Miteigentümern der Plattform macht.

Ideologie

- Faire Wirtschaft – Wert entsteht durch Menschen, daher wird der Gewinn unter denen verteilt, die ihn schaffen.
- Gleiche Chancen – auch ohne selbst zu spielen kann man im Allianzsystem verdienen, z. B. durch Nutzerakquise, Community-Aufbau, Content-Erstellung oder Eventorganisation.
- Dezentraler Einfluss – es gibt keine „Haupt-“ und „Nebenrollen“, Gewicht und Einkommen hängen ausschließlich von der eigenen Aktivität ab.
- Transparenz – sämtliche Ausschüttungen werden auf der Blockchain dokumentiert, ohne versteckte Gebühren oder Manipulationen.
- Community als Stärke – die Plattform wächst durch den Beitrag ihrer Mitglieder, nicht durch leere Werbeversprechen.

Ziele der Allianz

- Beteiligung an der Ökonomie – 48 % aller MANAVA-Einnahmen (Abos, Karten, Spieleprodukte, weitere Umsatzquellen) werden unter den Allianzmitgliedern verteilt.
- Spieler und Partner zu Mitgestaltern machen – egal ob Spieler, Streamer, Turnierorganisator oder Person mit einer aktiven Community – alle verdienen gleichberechtigt.
- Wachstum des Multiversums fördern – je mehr Mitglieder beitragen, desto schneller wächst die Plattform und damit das Einkommen aller.
- Nachhaltiges Ertragsmodell schaffen – Alliance Key und Oracle eröffnen Zugang zum MANAV-Token und zu Systemen der lebenslangen Gewinnbeteiligung.



Oracle (Alliance pass)

Oracle ist ein Abonnement, das Spielern und Partnern Zugang zum EARN-Alliance-System verschafft – dem zentralen Mechanismus zur Verteilung von 38 % der Gesamteinnahmen des MANAVA-Ökosystems an aktive Teilnehmer.

Kernprinzipien:

- Schlüssel zu Allianz-Einnahmen – ohne Oracle kann man an Matches und Turnieren teilnehmen, erhält aber keinen Anteil an der MANAVA-Gesamtökonomie.
- Wachstumsinstrument – Oracle bietet nicht nur Auszahlungen, sondern auch professionelle Analysen, um den eigenen Ertrag zu skalieren.
- Karrieremodell in MANAVA – mit Oracle kann man eine eigene Struktur aufbauen, am Umsatz dieser Struktur prozentual beteiligt werden und Stufen aufsteigen.

Leistungen von Oracle

21-stufiges Bonussystem (EARN Alliance):

- 31 % der MANAVA-Gesamtökonomie werden über 21 Ebenen verteilt.
- Man erhält einen prozentualen Anteil der Aktivität jedes Teilnehmers in der eigenen Struktur – aus Abos, Käufen, Alliance-Key-Aktivierungen, In-Game-Transaktionen.
- Der Prozentsatz hängt von der Ebene ab (nähere Ebenen = höherer Anteil).
- Jeder neue aktive Teilnehmer bringt passives Einkommen – auch ohne eigene Spielteilnahme.

Anteil am globalen Plattformumsatz (Core Alliance):

- 7 % der MANAVA-Ökonomie werden auf 7 Pools zu je 1 % verteilt.
- Jeder Pool hat einen definierten Umsatzschwellenwert; Erreichen des Werts = lebenslanger Anteil an diesem Pool.
- Erreicht man mehrere Schwellen, summieren sich die Anteile aus allen Pools.
- Teilnahme an den 7 Core-Alliance-Pools nur mit aktiviertem Oracle.

Vergütung ohne Oracle: nur 1. Stufe (7 % aus Direktverkäufen). Alle weiteren Stufen und Pools werden erst mit Oracle freigeschaltet.



Token-Listing

Kein Listing auf externen DEX/CEX. Handel nur über den internen Pool innerhalb der DeFi-Architektur von MANAVA.

Gründe

- Einzigartige Preisarchitektur, verknüpft mit interner Liquidität aus Verkäufen.
- Externe DEX können diese Mechanik nicht abbilden; keine klassische Token/Stablecoin-Paarung.
- Schutz vor:
 - Preismanipulation (Pump & Dump)
 - Front-Running durch Bots
 - Liquiditätsabfluss aus dem internen Pool
 - Compliance-Risiken ohne KYC/AML

Vorteile des internen Pools:

- Direkte Kopplung an die MANAVA-Ökonomie
- Volle Liquiditätskontrolle via Smart Contracts
- Schutz der Teilnehmer vor künstlicher Volatilität
- Automatische Angebotsreduktion durch Token-Hold

Fazit: Externe Plattformen könnten den MANAV-Token nicht ohne Verlust seiner Stabilität betreiben, da Preisarchitektur und Schutzmechanismen vollständig auf internen Strukturen beruhen.



Alliance Key – Dein Zugang zum Kern der Allianz

Der Alliance Key ist Produkt und Zugangsvertrag zu einem einzigartigen Teil der MANAVA-Ökonomie. Er ermöglicht den Erwerb eines Vertrags (MANAV-Token-Contract) zu einem festen Preis mit transparentem Vesting und macht dich damit zum Miteigentümer des Ökosystems.

Es ist der einzige Weg, Zugang zum MANAV-Token zu erhalten – ein direkter Kauf ist nicht möglich.

Funktionsweise:

1. Kauf des Keys – verfügbar gegen \$NAVA, USDT, USDC, Visa, MasterCard
2. Sperrfrist 4 Monate – MANAV-Token sind zu Beginn „eingefroren“
3. Freigabe über 20 Monate – Token werden stündlich auf deine Wallet gutgeschrieben
4. Limitierte Ausgabe – nur 1 000 000 MANAV-Token sind über den Alliance Key verfügbar
5. 10 % aller Verkäufe im Ökosystem fließen in die Token-Liquidität und stützen den Preis
6. Einstieg ab 10 \$NAVA (oder entsprechend in USDT, USDC, Visa, MasterCard)

Warum der Alliance Key wichtig ist:

- Fester Tokenpreis zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses
- Transparentes Vesting – du weißt genau, wie viel und wann du erhältst
- Zugang zu einem Token, der direkt mit der realen Plattformökonomie verknüpft ist (nicht spekulativ)
- Wachstum parallel zur Plattform – je mehr Spieler und Käufe in MANAVA, desto höher der Wert deiner Token

Alliance Key = Eintrittskarte zum Eigentum an einem Teil des MANAVA-Ökosystems mit einem Einkommen, das direkt vom Wachstum des gesamten Multiversums abhängt.



Markt und Entwicklungsstrategie von MANAVA

Die Spieleindustrie zeigt 2025 weiterhin stabiles Wachstum und bleibt einer der dynamischsten Segmente des globalen Digital-Entertainment-Marktes. Laut Newzoo wird der weltweite Spieleumsatz 188,9 Mrd. USD erreichen, und die Zahl der zahlenden Spieler wird auf 1,56 Mrd. steigen.

Wettbewerb und sich wandelndes Nutzerverhalten werden zunehmend durch Technologie, soziale Trends und Monetarisierungsmodelle geprägt.

MANAVA betritt den Markt in einer Phase, in der die Zielgruppe neue Formen der Interaktion mit Spielen sucht – nicht nur zur Unterhaltung, sondern auch mit realen finanziellen Anreizen. Unsere Plattform verbindet Spielmechaniken, Blockchain-Infrastruktur und Finanztools zu einem einzigartigen Angebot für Spieler, Entwickler und Partner.

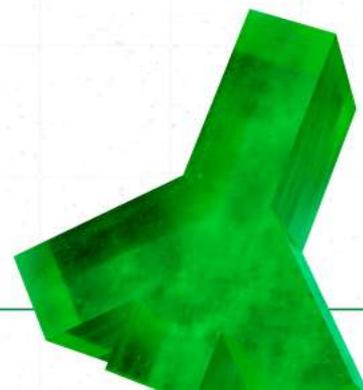
Marketingstrategie

Basiert auf einem tiefen Verständnis der Zielgruppe, einer präzisen Marktdefinition und der Wahl der Kanäle mit höchster Konversions- und Bindungsrate. Fokus liegt auf kompetitiven Spielern, die bereit sind, Zeit und Geld in die Weiterentwicklung ihres Gameplays zu investieren, und gleichzeitig wird ein Ökosystem aufgebaut, das über Abos, Turniere und Multi-Plattform-Integrationen einen breiteren Markt adressiert.

Serviceable Addressable Market (SAM)

- Definition: Segment zahlender Spieler, orientiert auf kompetitive Formate mit Geldpreisen (PvP-Matches, Turniere, Skill-based Play-to-Earn).
- Laut Newzoo (2024–2025) gibt es weltweit rund 1,56 Mrd. zahlende Spieler.

Analyse der Genres und Nutzungsgewohnheiten zeigt: 5–15 % davon sind regelmäßig in kompetitiven Formaten aktiv und bereit, für die Teilnahme oder Multi-Produkte der Plattform zu zahlen.



Wettbewerbsanalyse

Direkte Wettbewerber (Skill-to-Earn und Play-to-Earn)

- Community Gaming – Multiplattform-Turnierökosystem mit sofortigen Auszahlungen in Fiat und Kryptowährungen; Fokus auf P2E- und Web3-Spiele.
- GuildFi, Merit Circle, Avocado DAO – Gaming-Gilden und Plattformen mit Verdienstökosystemen in Blockchain-Spielen; überwiegend Web3-orientierte Community, hohe Bindung.
- Repeat.gg (PlayStation) – Turnierplattform mit Geldpreisen, integriert in das PlayStation-Ökosystem.

Schlüsselunterschied MANAVA: Multiplattform (alle führenden Gaming-Umgebungen inkl. Mobile, PC und Konsolen), natives Finanzsystem ohne Gebühren, Integration in populäre AAA-Projekte und Unabhängigkeit von einer einzelnen Spiele-IP.

Plattformen für Turnierorganisation (B2B und B2C)

- FACEIT (EFG) – größtes Turnierökosystem mit Anti-Cheat und Profi-Ligen (CS2, Dota 2); 30+ Mio. Nutzer.
- Challengermode – SaaS-Plattform für Turniermanagement mit API für Publisher.
- Battlefy – Turnier-Hosting von lokalen Events bis zu Weltmeisterschaften.
- Toornament – B2B-Lösung für Hosting und Anpassung von Turnieren mit API-Integration.
- start.gg – Standard in der FGC- und lokalen E-Sport-Szene; erweiterte Community-Tools.
- Matcherino – Service für Auszahlungen und Crowdfunding von Preisools.

Schlüsselunterschied MANAVA: Integration der Skill-to-Earn-Mechanik und sofortiger Auszahlungen direkt ins Gameplay – ohne externe Betreiber oder Mittler.



Indirekte Wettbewerber (Gaming-Ökosysteme mit In-Game-Ökonomie)

- Steam, Epic Games Store – größte digitale Distributionsplattformen, Wettbewerb um Spielzeit und Nutzerloyalität.
- Fortnite (Epic Games) – eigene V-Bucks-Ökonomie, Integration plattformübergreifender Turniere.
- Roblox, Minecraft – UGC-Content-Ökosysteme mit In-Game-Transaktionen.
- Riot Games (Valorant, LoL) – Turniere und In-Game-Monetarisierung, jedoch ohne direkte Barauszahlungen an Spieler.

Probleme der Wettbewerber

Web2:

- Einseitige Ökonomie – Geld fließt ausschließlich an den Publisher.
- Keine Verdienstmöglichkeiten für die Mehrheit der Spieler.
- Referral-Systeme (falls vorhanden) bieten nur einen festen Bonus, keine Umsatzbeteiligung.

Web3:

- Высокий порог входа (кошельки, токены, NFT).
- Нестабильная экономика, зависящая от спекуляций.
- Реферальные программы ограничены первыми транзакциями, не долгосрочные.

Skill-basierte Plattformen:

- Einkommensmöglichkeiten vorhanden, jedoch:
 - Hohe Gebühren (bis über 20 %)
 - Regionale Beschränkungen
 - Keine tiefgreifenden Ökosysteme mit Token, DAO und dauerhaften passiven Einnahmen



Total Addressable Market (TAM)

- Definition: Gesamtmarkt aller zahlenden Spieler auf allen Spieleplattformen.
- Prognose Newzoo: Weltmarkt 2025 = 188,9 Mrd. USD Umsatz bei 1,56 Mrd. zahlenden Spielern.

MANAVA-Marktanteilsplan:

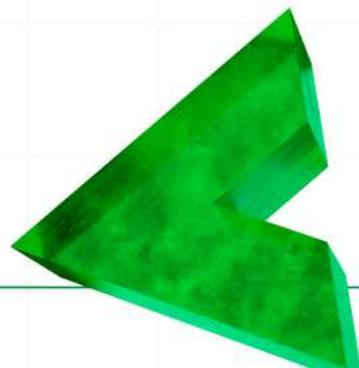
- Jahre 1-2 (2025-2027): 4 % Anteil am SAM → ~6,24 Mio. zahlende Kunden
- Jahre 3-4 (2027-2029): 4 % Anteil am TAM → ~62,4 Mio. zahlende Kunden

Umsatzpotenzial:

- 2027 (4 % SAM) – ARPU 35 USD/Monat → ~2,6 Mrd. USD/Jahr
- 2029 (4 % TAM) – ARPU 35 USD/Monat → ~26,2 Mrd. USD/Jahr
- 2030 – bei gleichbleibendem Anteil und Marktwachstum → über 28 Mrd. USD/Jahr

Strategische Wachstumstreiber:

- Übergang vom „Pay-to-Play“- zum „Skill-to-Earn“-Modell
- Zunahme von Multi-Plattform-Integration und Engagement in kompetitiven Formaten
- Massenhafte Integration von Blockchain-basierten Finanztools in Gaming-Ökosysteme
- Einbindung realer Zahlungslösungen (Visa/Krypto) in das Spielerlebnis



MANAV-Token – Anteil an der neuen Gaming-Ökonomie

Der MANAV-Token ist ein Allianz-Token, fest in die reale Wirtschaft des MANAVA-Multiversums integriert und durch Liquidität aus echten Verkäufen im Ökosystem gedeckt. Er schafft langfristigen Wert für Teilnehmer und wächst mit der Plattformaktivität.

Kategorie	% Emission	Tokenanzahl	Cliff	Vesting
Early bird	8,13	1,707,556	7 month	20 month
Growth Bundle	1,42	297,220	4 month	20 month
Game activity	0,24	50,000	–	10 month
Alliance Key	0,24	1,000,000	4 month	20 month
Manava pool (contract)	90.22	17 945 224	–	–
Gesamt	100%	21,000,000	–	–

Preisbildung:

$\text{MANAV-Preis} = (\text{Liquiditätspoolvolumen}) / (\text{Token im Umlauf})$

Wachstumsfaktoren:

- 10 % aller Ökosystemumsätze (Abos, Karten, Alliance Key, weitere Produkte) fließen in den Liquiditätspool.
- 20 % der Liquidität aus jedem MANAV-Verkauf verbleiben im Pool.

Preisreduzierende Faktoren:

Vesting aus Alliance Keys erhöht die im Umlauf befindliche Menge.

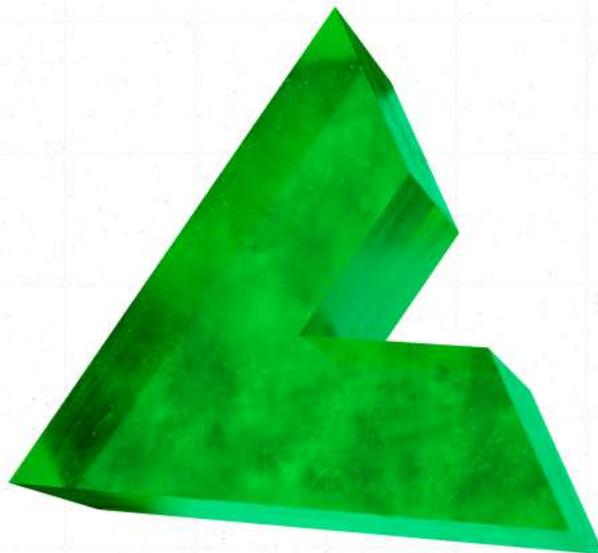


Professionelle Werkzeuge

Das Analyse-Dashboard ist Ihr Wachstumsmanagement-Center:

- Teamstruktur-Übersicht
- Einkommensdynamik und Prognosen.
- Umsatztracking bis zu Core-Alliance-Pools
- (Geplant) Effizienz- und Linienanalyse, Heatmap der Aktivität

Preis: 10 \$NAVA/Monat oder 100 \$NAVA/Jahr (20 % Ersparnis).



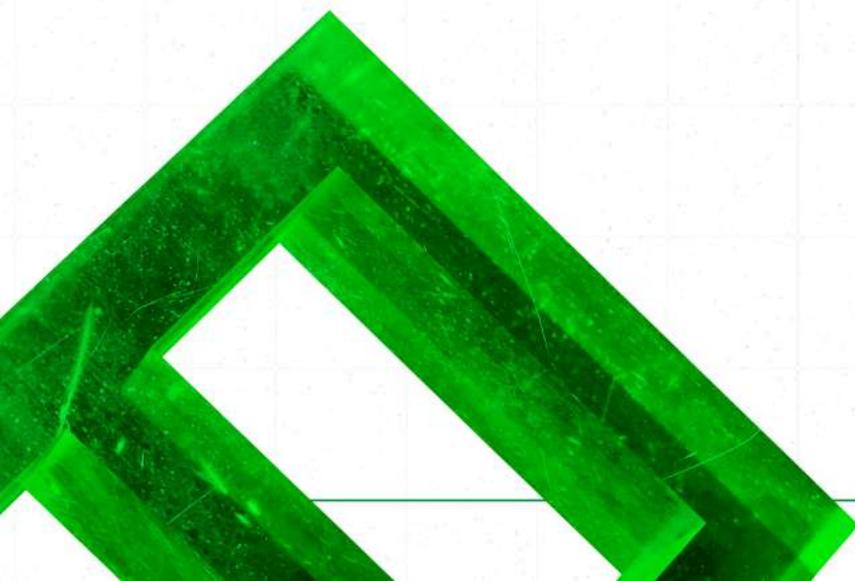
Verkauf:

- Nur über den internen MANAVA-Liquiditätspool.
- Verkaufte Token werden in den Manava Pool (Contract) verschoben, nicht verbrannt – reduziert das Umlaufangebot und stabilisiert den Preis.

Nachhaltigkeit:

- Echte Deckung – Liquidität aus realen Käufen, nicht Spekulation.
- Begrenzte Emission – 21 Mio. Token.
- Kontrolliertes Angebot – Verkäufe beeinflussen den Markt nicht direkt.
- Automatischer Preisschutz durch Pool-Mechanik und Token-Hold.

**MANAV ist nur über den Alliance Key zugänglich,
nicht direkt am Markt erwerbbar.**



Funktionsprinzip:

- Jeder Pool = ein bestimmter Umsatz, bei dessen Erreichen du einen lebenslangen Anteil an diesem Pool erhältst.
- Die Anteile innerhalb eines Pools werden unter allen aufgeteilt, die die Eintrittsbedingungen erfüllt haben.
- Erreichst du die nächste Umsatzschwelle, fügst du einen neuen Pool zu den bereits bestehenden hinzu – dein Einkommen summiert sich also.

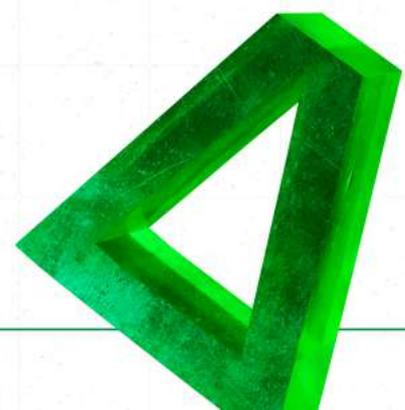
Beispiel:

1. Du erreichst einen Umsatz von 500.000 NAVA → Eintritt in den ersten Pool (1 % der gesamten MANAVA-Ökonomie wird unter den Teilnehmern dieses Pools aufgeteilt).
2. Später erreichst du einen Umsatz von 1.000.000 NAVA → Eintritt in den zweiten Pool (weitere 1 % der Ökonomie werden unter den Teilnehmern des zweiten Pools aufgeteilt).
3. Jetzt erhältst du gleichzeitig Einnahmen aus beiden Pools.
So kannst du dich bis zum 7. Pool vorarbeiten, wo du kumulativ Anteile aus allen sieben Pools erhältst.
4. Nur mit aktiviertem Oracle wird dein Umsatz für den Eintritt in die 7 Pools der Core Alliance berücksichtigt.

Alles wird automatisch, ohne Verzögerungen und transparent über Smart Contracts abgerechnet.

Wichtig: Ohne aktiviertes Oracle funktioniert nur die erste Vergütungsstufe – 7 % aus persönlichen Verkäufen.

Alle weiteren Stufen und der Zugang zu den Pools der Core Alliance werden erst nach der Aktivierung des Oracle freigeschaltet.



Transaktionen & Netzwerk:

- Gasless/gesponsert über eigenen Relayer mit Rate-Limit, Allowlist und Policy-Engine.
- On-Chain-Sicherheitsrichtlinien: Sperre riskanter Adressen, automatische Pre-Flight-Checks, Sanktionslisten.
- Verschlüsselung & Channels: TLS 1.3 + HSTS, Payload-Integritätsprüfung, signierte Requests.

Karte & Fiat-Rails:

- Segmentierung: strikte Trennung von Krypto-Wallet und Fiat-Rails (Karte/IBAN/SEPA).
- SCA/3-D Secure 2.0, Verhaltensanalytik, Anti-Fraud-Scoring, Geo/MCC-Filter.
- PCI DSS-Compliance bei Zahlungspartnern, keine Speicherung von PAN/CVV bei MANAVA.
- KYC/AML risikobasiert: Light-KYC für Basislimits, erweitertes KYC für höhere Limits und Karten.

Daten & Schlüssel:

- Zero-Knowledge für Nutzer – private Keys verlassen nie das Gerät; bei Smart Accounts Rollentrennung, Speicherung in Secure Enclave/Keystore.
- Verschlüsselung at-rest (AES-256), Secrets im HSM.
- Unveränderliche Logs (WORM), UEBA-basiertes Anomalie-Monitoring.

Anti-Fraud & Monitoring:

- Echtzeit-Risikomotor: Heuristiken + ML (ungewöhnliche Beträge/Häufigkeiten, neue Geräte, atypische Geo-Daten).
- Watchlists/Sanktionen: automatisches Screening, Sperrung bis zur Klärung.
- Kill-Switch: Sofortsperrung von Auszahlungen/Karten/Relayer bei Vorfällen.

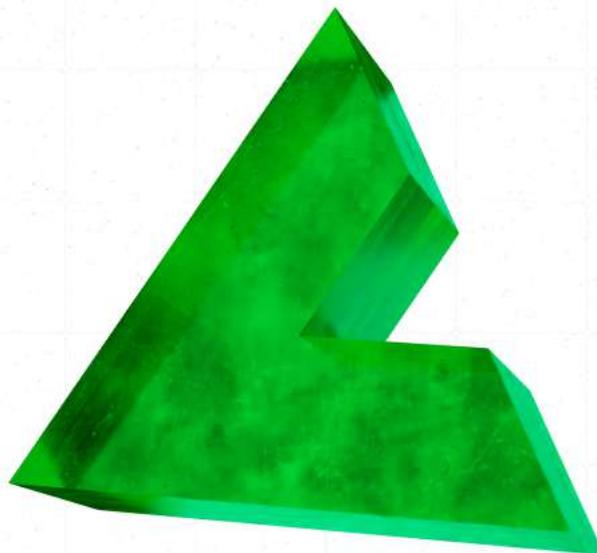


Mobile App-Sicherheit:

- Authentifizierung: Passkeys/WebAuthn, Face/Touch ID, 2FA, Gerätebindung.
- Secret-Storage: iOS Secure Enclave/Keychain, Android Keystore.
- Laufzeitschutz: Obfuskation, Anti-Tamper, Root/Jailbreak-Detection.
- Netzwerksicherheit: TLS-Pinning, keine unsicheren Protokolle, verschlüsselter Offline-Cache.
- UX-Security: Bestätigung großer Transaktionen, Fehlbedienungsschutz.

Prozesse & Compliance:

- Rollenbasiertes RBAC/ABAC, Least Privilege, Zero Standing Privileges.
- CI/CD-Sicherheit: signierte Builds, SCA/DAST/IAST, Supply-Chain-Kontrolle (SBOM).
- Incident Response: 24/7-Monitoring, Playbooks, Retro-Audits, Nutzerbenachrichtigungen.
- GDPR/Privacy by Design: Datenminimierung, lokale Speicherung, kontrollierte Aufbewahrungsfristen.



Haupteigenschaften

- Grundlage: Celo-Blockchain mit hoher Transaktionskapazität und globaler Verfügbarkeit.
- Gasfreie Transaktionen: Innerhalb des Ökosystems erfolgen Operationen sofort und ohne Gebühren.
- Anbindung an Stablecoins: 1 \$NAVA = 1 USDT oder USDC, wodurch Volatilität ausgeschlossen wird.
- Volle Deckung: Jede Einheit \$NAVA ist durch gleichwertige liquide Vermögenswerte im Pool gedeckt.

Funktionsprinzip



1. Einzahlung (Kauf von \$NAVA)

Nutzer lädt Guthaben in USDT oder USDC auf. Diese Vermögenswerte fließen in den Liquiditätspool, und das System gibt die entsprechende Menge \$NAVA aus

2. Nutzung im Ökosystem:

\$NAVA wird für Matches, Duelle, Turniere sowie für Abos und Services eingesetzt. Alle Transfers innerhalb der Plattform sind gebührenfrei und verzögerungsfrei.

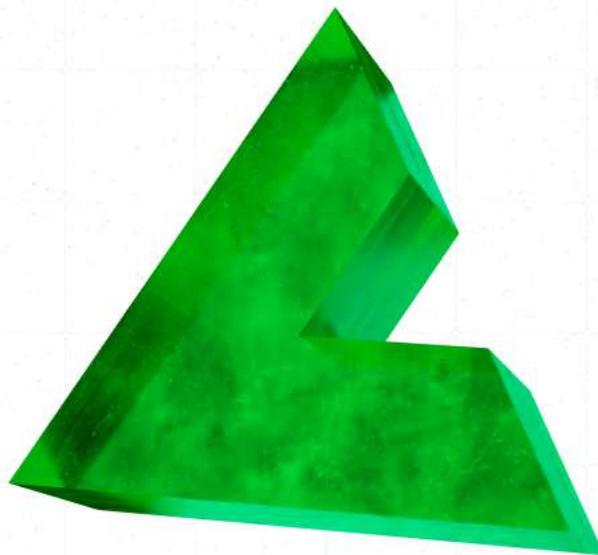
3. Auszahlung (Verkauf von \$NAVA):

Beim Tausch von \$NAVA zurück in USDT oder USDC wird der entsprechende Stablecoin-Betrag aus dem Pool entnommen und die gleiche Menge \$NAVA dauerhaft verbrannt. So bleibt das Verhältnis zwischen Liquidität und Tokenmenge stabil.



Warum jetzt

- Casual- und Mid-Core-Gaming sind die am schnellsten wachsenden Segmente.
- Weltweite Zielgruppe ist an In-Game-Spending gewöhnt, erwartet nun jedoch auch Rückflüsse.
- Wettbewerber fokussieren entweder auf Web3-Spekulation oder klassischen E-Sport – die Nische „ehrliches, sofortiges Skill-to-Earn“ ist frei.
- Steigendes Interesse an hybriden „Gaming + Fintech“-Modellen (2023–2025).



Akquisekanäle & Prioritäten

Digital Performance

- Kanäle: TikTok, YouTube Shorts, Instagram Reels, Twitch Ads, Google UAC.
- Massentargeting in 20+ Ländern.
- 1 000+ Creatives/Jahr.
- Zielwerte: CAC \leq 1 USD (Tier-1/2), CTR $>$ 2 %, Conversion $>$ 25 %, CPI $<$ 0,8 USD.

Influencer Marketing

- 500+ Creator (Micro/Mid/Top).
- Hybridmodell (Fix + Umsatzanteil).
- Ziel: 30 % neue Spieler aus Influencer-Kanälen.

PR & Eventmarketing

- Internationale Turniere (500 k–1 M USD Preispool).
- Gaming-Festivals & Offline-Events.
- MANAVA World Championship.

Ziel: 20+ große Veröffentlichungen in Gaming-Medien pro Quartal.

B2B-Integrationen

- SDK-Integration in 50+ externe Spiele.
- White-Label-Turniere für Clubs & Arenen.

Allianz & Referral

- SDK-Integration in 50+ externe Spiele.
- White-Label-Turniere für Clubs & Arenen.

Lokalisierung & regionale Hubs (1 % Budget)

- Fokusregionen: SEA, LatAm, MENA, Indien.
- Umsetzung über Partner & Community-Übersetzer.



Jahres- & Quartalsplan

Jahr 1 – Markteroberung

Q1-Q2:

- Massenkampagne (TikTok, YouTube, Instagram).
- 50 Top-Influencer + 200 Micro-Influencer.
- Internationales Turnier (500 k USD).
- SWAG: 5 Mio. MAU.

Q3-Q4:

- Integration von 20 neuen Spielen.
- internationales Turnier (1 M USD)
- Ziel: 8 Mio. MAU.

Jahr 2 – Skalierung



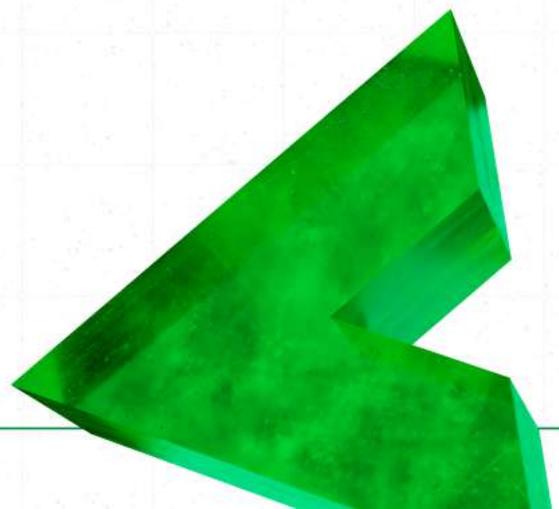
Q1-Q2:

- 100 neue SDK-Spiele.
- 2 große Weltturniere.
- Ziel: 12 Mio. MAU.

Q3-Q4:

- 500+ integrierte Spiele.
- Global Championship (1,5 M USD Preispool).
- Ziel: 15 Mio. MAU (~0,5 % Marktanteil).

4



Markteintritts-Roadmap (24 Monate)

Welle 1 – Schneller Start (3–6 Monate)

Ziel: Schneller Launch mit minimalen regulatorischen Hürden, rascher Aufbau einer Community und Erhebung belastbarer Kennzahlen für Investoren.

Märkte:

- Europäische Union (ausgenommen Länder mit besonderen Einschränkungen)
- Philippinen
- Südkorea
- Taiwan

Auswahlgründe:

- Keine Lizenzpflicht für skillbasierten E-Sport.
- Legale Preisgeldauszahlung in \$NAVA.
- Große Gamer-Community und etablierte E-Sports-Szene.

Maßnahmen:

- Einrichtung von Geofencing (Ausschluss verbotener Länder).
- Start von Marketingkampagnen über lokale E-Sports-Communities.
- Kooperation mit lokalen Influencern und Streaming-Plattformen.

Ziel: Etablierung in regulierten Märkten mit vereinfachten Verfahren und hoher Kaufkraft der Spieler.

Märkte:

- Vereinigtes Königreich, Deutschland
 - Frankreich, Kanada
 - VAE, Türkei
 - Australien, Ausgewählte US-Bundesstaaten (Skill Gaming ohne spezielle Lizenz zulässig)
-

Auswahlgründe:

- Erforderlich ist lediglich eine Registrierung als Skill-Gaming-/Prize-Competition-Anbieter.
- Hohe Kaufkraft der Zielgruppe.
- Möglichkeit zum Markteintritt über lokale Partner.

Maßnahmen:

- Erstellung der regulatorischen Anmeldedokumente.
- Lokalisierung von Inhalten und juristischen Materialien.
- Einholung der Genehmigungen zur Durchführung von Turnieren mit Preisgeldern.
- Aufbau regionaler E-Sports-Ligen.

Welle 3 – Langfristige Lizenzmärkte (12–24 Monate):

- Keine Lizenzpflicht für skillbasierten E-Sport.
- Legale Preisgeldauszahlung in \$NAVA.
- Große Gamer-Community und etablierte E-Sports-Szene.

Ziel: Eintritt in große, aber streng regulierte Märkte mit Lizenzpflicht und langen Genehmigungsverfahren.

Märkte:

- USA (vollständige Abdeckung aller Bundesstaaten)
- Brasilien
- Kolumbien
- Weitere Länder Lateinamerikas mit Regulierung für iGaming/E-Sport

Auswahlgründe:

- Enormes Publikumspotenzial.
- Hoher Wettbewerb und komplexe Regulierung.
- Erfordernis von Skill-Gaming-/E-Sports-Lizenzen oder Partnerschaften mit lokalen Betreibern.



Maßnahmen:

- Erwerb der erforderlichen Lizenzen (oder Markteintritt über lokale Partner).
- Gründung lokaler Rechtseinheiten.
- Durchführung großer Offline-Events zur Markenstärkung.

Maßnahmen:

- Erstellung der regulatorischen Anmeldedokumente.
- Lokalisierung von Inhalten und juristischen Materialien.
- Einholung der Genehmigungen zur Durchführung von Turnieren mit Preisgeldern.
- Aufbau regionaler E-Sports-Ligen.

Welle 3 – Langfristige Lizenzmärkte (12–24 Monate):

- Keine Lizenzpflicht für skillbasierten E-Sport.
- Legale Preisgeldauszahlung in \$NAVA.
- Große Gamer-Community und etablierte E-Sports-Szene.

Ziel: Eintritt in große, aber streng regulierte Märkte mit Lizenzpflicht und langen Genehmigungsverfahren.

Märkte:

- USA (vollständige Abdeckung aller Bundesstaaten)
- Brasilien
- Kolumbien
- Weitere Länder Lateinamerikas mit Regulierung für iGaming/E-Sport

Auswahlgründe:

- Enormes Publikumspotenzial.
- Hoher Wettbewerb und komplexe Regulierung.
- Erfordernis von Skill-Gaming-/E-Sports-Lizenzen oder Partnerschaften mit lokalen Betreibern.



Budget

Kanal	Budgetanteil	Jahr 1	Jahr 2	Gesamt
Digital Performance	45 %	7,2 M \$	10,8 M \$	18,0 M \$
Influencer Marketing	25 %	4,0 M \$	6,0 M \$	10,0 M \$
PR- und Eventmarketing	26 %	4,16 M \$	6,24 M \$	10,4 M \$
B2B-Integrationen	1,5 %	0,24 M \$	0,36 M \$	0,6 M \$
Allianz / Referral	1,5 %	0,24 M \$	0,36 M \$	0,6 M \$
Lokalisierung & Hubs	1 %	0,16 M \$	0,24 M \$	0,4 M \$
Gesamt	100 %	16,0 M \$	24,0 M \$	40,0 M \$

Erwartete Ergebnisse

- Registrierungen: 28 Mio. in 2 Jahren
- Aktive Nutzer (55 %): ca. 15,4 Mio. Spieler
- Zahlende Nutzer (40 %): 6,16 Mio.
- ARPU: 30 \$/Monat → 2,2176 Mrd. \$/Jahr
- ROMI: ~55× bis Ende Jahr 2

Wichtigste Erfolgsfaktoren

- Aggressives Digitalmarketing in Tier-1/Tier-2-Ländern
- Große Medien- und Eventkampagnen mit hohen Preisgeldern
- Minimale Investitionen in langsam skalierende Kanäle (B2B, Lokalisierung) zu Beginn – Fokus auf Massenkonzersion



Risiken & Gegenmaßnahmen

Regulatorische Einschränkungen

Risiko: Unterschiedliche Gesetzgebung im Bereich Online-Gaming, E-Sport, FinTech und digitale Assets kann den Marktzugang einschränken.

Maßnahmen:

- Modulare Plattformarchitektur zur Anpassung an spezifische Jurisdiktionen
- Trennung von Spiel- und Finanzdiensten in eigene lizenzierte Einheiten
- Zusammenarbeit mit lokalen juristischen Partnern (EU, USA, SEA, MENA)
- Permanentes Monitoring gesetzlicher Änderungen und schnelle Anpassung

Reputations- und Imagegefahren

Risiko: Plattformen mit monetären Elementen können auf Misstrauen oder Kritik stoßen.

Maßnahmen:

- Transparente Finanzmodelle mit klaren Teilnahmebedingungen
- Aktive Community-Arbeit über Social Media, Streams und Events
- Externe Audits und Veröffentlichung von Berichten
- Positive Medienpräsenz durch PR und Kooperation mit Meinungsführern



Sicherheit & Betrugsprävention

Risiko: Hacks, Cheats, Bots, Betrug bei Transaktionen oder im Referral-System.

Maßnahmen:

- Anti-Cheat-Technologie (Anybrain) und Verhaltensbiometrie
- Mehrstufiges KYC und Echtzeit-Anti-Fraud-Monitoring
- Automatische Sperrung und Untersuchung verdächtiger Konten
- Regelmäßige Sicherheitstests und Bug-Bounty-Programme

Marktwettbewerb

Risiko: Starke Marktteilnehmer (Steam, Epic Games, FACEIT, MPL) mit großen Communities

Maßnahmen:

- Einzigartige Positionierung: 0 % Kommission, Sofortauszahlungen
- Integration in beliebige Spiele via SDK
- Fokus auf Skill-to-Earn mit Netzwerkeffekt über Allianz
- Massenpromotion über Partner- und B2B2C-Kanäle

Finanzielle Schwankungen & Tokenvolatilität

Risiko: Wechselkurs- und Marktschwankungen können die Teilnehmererträge beeinflussen.

Maßnahmen:

- Liquiditätsunterstützung durch Reservefonds und festen Umsatzanteil (10 %)
- Diversifizierung der Einnahmequellen (Turniere, B2B, Marktplatz, Finanzdienste)
- Sofortiger Fiat-Ausgang via MANAVA-Visa-Karte

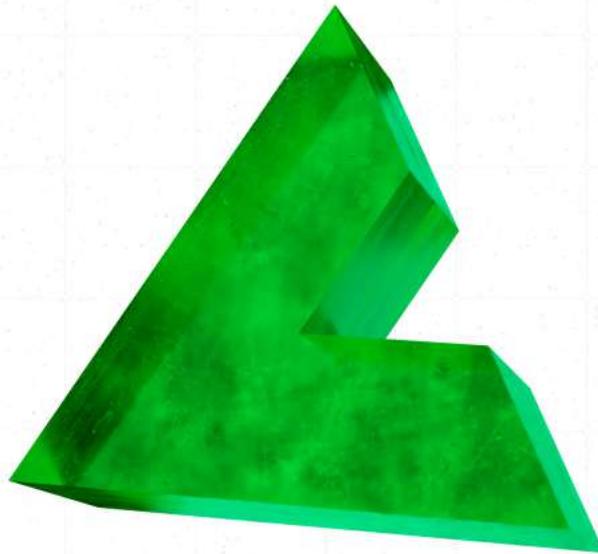


Technische Ausfälle & Skalierbarkeit

Risiko: Lastspitzen bei Expansion können zu Ausfällen führen.

Maßnahmen:

- Cloud-Architektur mit Auto-Scaling (AWS, GCP)
- Regelmäßige Stresstests vor Großevents
- Disaster-Recovery-Plan mit RTO < 1 Std.



MANAVA-Team

Leadership Vision – Führungsteam von MANAVA

MANAVA wird von einem Gründerduo geleitet, das strategisches Denken, operative Disziplin und tiefes Branchenverständnis vereint. Ihre Zusammenarbeit ist eine Symbiose aus visionärem Ansatz und systematischem Management, die schnelles Wachstum und nachhaltige Entwicklung sicherstellt.

Andrey Neshev – Chief Executive Officer (CEO)

Visionär, Stratege und Unternehmer mit über 20 Jahren Erfahrung in Internetmarketing, FinTech und dem Aufbau komplexer Geschäftsprozesse.

- Entwickelt die langfristige strategische Vision von MANAVA und ist für deren globale Umsetzung verantwortlich.
- Einzigartige Fähigkeit, Finanz-, Gaming- und Produktkomponenten zu einer funktionierenden Gesamtekosystem zu verbinden.
- Mitautor des MANAVA-Multiversums, inkl. Integration des Skill-to-Earn-Modells und einer provisionsfreien Finanzarchitektur.
- Führt die Investitionspolitik, internationale Expansion und Schlüsselpartnerschaften.



Sergey Maryukhna – Chief Operating Officer (COO)

Operativer Architekt und Mitautor der MANAVA-Konzeption mit über 10 Jahren Erfahrung im Management skalierbarer IT-Plattformen und multidisziplinärer Teams.

- Entwickelt und implementiert operative Strategien, die Ideen in tragfähige Geschäftsmechanismen umsetzen.
- Mitautor des Multiversums, beteiligt an der Entwicklung des Skill-to-Earn-Modells und der Finanzinfrastruktur.
- Gewährleistet Produktstabilität und Skalierbarkeit vom Konzept bis zur Umsetzung.
- Verantwortlich für die Entwicklung und Integration technologischer Lösungen mit höchsten Qualitätsstandards und Markteinführungsgeschwindigkeit.

Synergie in der Führung

- Strategische Vision (Andrey): Bestimmt die Ausrichtung, identifiziert Marktchancen, positioniert die Marke global.
- Operative Architektur (Sergey): Wandelt Vision in funktionierende Systeme, Produkte und Prozesse um.
- Gemeinsame Hypothesentests, schnelle Anpassung an Marktveränderungen, Skalierung erfolgreicher Lösungen.
- Ermöglicht Innovation und Effizienz zugleich, erschließt neue Marktsegmente und hält Spitzenpositionen.



MANAVA-Struktur

Technisches Team – 12 Spezialisten

- Kern der technologischen Entwicklung mit >80 Jahren kombinierter Erfahrung in FinTech, GameDev und Cybersecurity.
- Entwicklung von Finanzsystemen, Spiele-Integrationen und internen APIs.
- Sicherstellung von Skalierbarkeit, Performance und Sicherheit der gesamten Plattform.

Game Studio – 6 Spezialisten

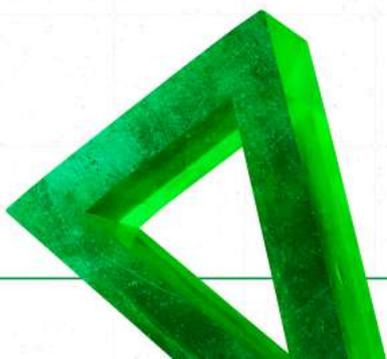
- Kreative und technische Einheit, die einzigartige Spielerlebnisse im Multiversum entwickelt.
- Erfahrung: >40 Jahre in AAA- und Indie-Entwicklung.
- Entwicklung des Flaggschiff-PvP-Shooters SWAG, Spielmechaniken, Karten, Charaktere und Turnier-Content.

Marketing-Team – 11 Spezialisten

- Internationales Team mit >70 Jahren Erfahrung in Digitalmarketing, PR, Medien und B2B/B2C-Strategien.
- Umsetzung globaler Marketingstrategien, Content-Produktion, Traffic-Management und Influencer-Kooperationen.

Rechtsteam – 3 Spezialisten

- Experten mit >35 Jahren Erfahrung in Unternehmensrecht, Lizenzierung und Compliance.
- Verwaltung der Holdingstruktur, Sicherstellung internationaler Rechtskonformität (EU, USA, SEA, MENA).



Arbeitsprinzipien

- Skill. Fairness. Freiheit. – Werte als Entscheidungsbasis.
- Transparente Prozesse, offene Kommunikation mit Spielern und Partnern.
- Balance zwischen Innovation und Produktstabilität.
- Globales Denken und skalierbare Architektur.

Rechtliche Einschätzung



Kurzfassung:

MANAVA ist ein Skill-to-Earn-E-Sport-Ökosystem, bei dem Preisgelder ausschließlich nach den Fähigkeiten der Spieler verteilt werden.

- Kein Zufallselement im Ausgang.
- 0 % Plattformkommission auf Preisgelder.
- Preisgelder stammen aus Spielerbeiträgen und werden vollständig unter ihnen verteilt.
- Entspricht internationalen E-Sport-Standards und gilt in den meisten Jurisdiktionen nicht als Glücksspiel.

Rechtliche Einordnung:

- Kein Zufall: Nur Skill-Metriken (Schaden, Präzision, Taktik) zählen; RNG-Elemente ausgeschlossen.
- Kein „Haus“: MANAVA ist kein Wettgegner, sondern Turnierveranstalter.
- Transparente Berechnung: Spieler können Gewinnchancen vorher berechnen.
- E-Sport-Format: Regeln wie in internationalen Ligen (ESL, BLAST, Fortnite World Cup).



Finanzmodell & Transparenz:

- 0 % Kommission, Einnahmen aus Abos, Services (Visa-Karte, Alliance Key), B2B, Sponsoring.
- Entspricht der Praxis von E-Sport-Ligen (Medienrechte, Partner, Gebühren statt Spielerverlusten).

Konformitätsmaßnahmen:

- Nur Skill-basierte Modi in monetarisierten Spielen.
- Geo-Fencing für eingeschränkte Märkte.
- KYC/AML für alle Teilnehmer.
- Öffentliche Turnierregeln als Nachweis der Skill-Basierung.

Juristisches Fazit:

MANAVA ist E-Sport/Skill Gaming, kein Glücksspiel.

- Kein Zufall, keine Wettanbieterrolle, 0 % Kommission
- Entspricht anerkannten E-Sport-Standards.

Schlussfolgerung:

MANAVA ist mehr als ein Gaming-Ökosystem – es ist eine neue Wirtschaft, in der Skill die Währung ist.

- Kombination modernster Technologie, Skill-to-Earn-Modell, provisionsfreier Finanzplattform und Netzwerkeffekt.
- Skalierbar in allen Regionen, mit dem Ziel, 0,5 % des globalen Gaming-Marktes in 2 Jahren und >1 % in Kürze zu erreichen.
- MANAVA ist Bewegung. Größe. Eine Kraft, die die Industrie verändert.



Hinweis:

Alle in diesem Dokument genannten Zahlen, Kennzahlen und Prognosen basieren auf interner und externer Marktanalyse sowie auf Annahmen zum Zeitpunkt der Erstellung.

Sie stellen weder eine Verpflichtung noch eine Garantie für zukünftige Ergebnisse dar.

Tatsächliche Ergebnisse können erheblich von den hier dargestellten Werten abweichen.

