



WETTBEWERBSBILD 2026

Sechs Kandidaten. Harte Zahlen. Klare Konsequenzen.

Was der Markt bereits kann – und wo DAREALGOR ansetzt

Die Kernbotschaft

Der internationale Markt zeigt klar: Menschen und professionelle Anwender nutzen Software, um mehrere Schulden, Darlehen oder Finanzierungsmöglichkeiten zu steuern – teilweise in großer Zahl. In unserer dokumentierten Recherche wurde jedoch kein öffentlich belegtes Produkt gefunden, das die von DAREALGOR vorgesehene Kombination aus konkreten Vertragsregeln, flexibler Verteilung zwischen mehreren Darlehen, Prüfung der Umsetzbarkeit, Neuberechnung bei wichtigen Änderungen und einem konkreten Fahrplan vollständig gemeinsam nachweist.

Neufassung nach verschärfter Markt-, Tiefen- und Entwicklungsrecherche vom 14./15.08.2026. Diese Issue ersetzt die bisherige Wettbewerbsdarstellung Issue 07 als aktuelles Wettbewerbsbild.

1. Der Markt in einem Blick

Die sechs Kandidaten zeigen kein einheitliches Wettbewerbsfeld. Gerade das ist die wichtigste Erkenntnis: Große Nähe zu DAREALGOR, hohe Nutzung und ein professionell stark aufgebautes Produkt liegen derzeit nicht bei demselben Anbieter zusammen.

Kandidat	Nähe zu DAREALGOR*	Wie präsent?	Kurz gesagt
TANLOXX Deutschland	80 %	niedrige sichtbare Marktpräsenz	sehr nah
DUVO USA	75 %	noch in Testphase / kein breiter Markt	nah, aber noch Testphase
PowerPay USA / institutionell	60 %	breite Nutzungsspuren	teilweise nah
Undebt.it USA-orientiert	75 %	aktive Nutzung durch Privatkunden	nah bei einfachen Fällen
MortgageCoach / TrustEngine USA / Profi-Hypothekenmarkt	55 %	sehr starke professionelle Präsenz	anderes Kernproblem
HypoPlaner Deutschland	40 %	kleine Nischen-App	deutlich einfacher

** Die Prozentzahl zeigt nur, wie viele der zehn geprüften Funktionsbereiche öffentlich belegt sind. Ein vollständig belegter Bereich zählt voll, ein teilweise belegter halb. 100 % würde bedeuten, dass alle zehn Bereiche vollständig belegt sind. Die Zahl bedeutet nicht, dass zwei Produkte insgesamt gleich sind.*

Was daran auffällt

- Die stärksten Belege für eine große Nutzung und professionelle Verbreitung kommen überwiegend aus den USA – nicht aus dem deutschen Privatdarlehensmarkt.
- Die deutschen Kandidaten, die DAREALGOR näher kommen – TANLOXX und HypoPlaner – zeigen dagegen keine breite aktuelle Marktnutzung.
- Kein Kandidat verbindet heute drei Dinge gleichzeitig: große Nähe zu DAREALGOR, starke Präsenz im deutschen Zielmarkt und einen professionell stark ausgebauten Marktauftritt.
- Damit ist der Markt nicht leer – aber die spezifische DAREALGOR-Position ist auch nach verschärfter Gegenrecherche nicht sichtbar besetzt.

Die Aussage, die trägt

Nicht: „Niemand kann das.“

Sondern: „Die Einzelbausteine und mehrere starke Teilkombinationen existieren. In der dokumentierten Recherche wurde bislang jedoch kein öffentlich belegtes Produkt gefunden, das die vollständige DAREALGOR-Kombination gemeinsam nachweist – und zugleich im deutschen Zielmarkt breit etabliert ist.“

2. Wie die Prozentwerte und die Markteinschätzung zu lesen sind

DAREALGOR wird nicht über einzelne Schlagworte wie „Sondertilgung“, „mehrere Darlehen“ oder „Optimierung“ abgegrenzt. Maßstab sind zehn konkrete Merkmale, die aus dem heutigen Produktbild und der Homepage K181 abgeleitet und in der Tiefenverifikation geprüft wurden.

1. Mehrere Darlehen werden gemeinsam betrachtet	6. Es wird geprüft, ob eine vorgeschlagene Zahlung praktisch zulässig ist
2. Mehrere Lösungswege oder Varianten werden verglichen	7. Am Ende entsteht ein konkreter Fahrplan
3. Regeln gehen über einfache Standardreihenfolgen hinaus	8. Frei werdende Raten oder Zusatzgeld werden auf andere Darlehen weitergeleitet
4. Darlehen können unterschiedlich priorisiert, zurückgestellt oder parallel behandelt werden	9. Wichtige Zeitpunkte und Änderungen führen zu einer neuen Berechnung
5. Individuelle Vertragsgrenzen werden berücksichtigt	10. Ausgangslage und bessere Variante werden mit ihrem Nutzen gegenübergestellt

Die Prozentwerte sind bewusst nur eine schnelle Orientierung. Beispiel: Sechs vollständig und vier teilweise erfüllte Merkmale ergeben 80 %. Das bedeutet nicht, dass ein Produkt „zu 80 % DAREALGOR“ ist. Entscheidend ist, welche 20 % fehlen.

Drei Fragen je Kandidat

- Wie nah kommt das Produkt mit seinen Funktionen an DAREALGOR?
- Wie sichtbar und tatsächlich genutzt ist es im Markt?
- Was bedeutet dieser Kandidat für DAREALGOR – Gefahr, Beleg für echten Bedarf, Lernfall oder Beobachtungskandidat?

Wichtig

„Nicht öffentlich nachgewiesen“ bedeutet nicht „existiert sicher nicht“. Die Recherche bewertet nur Funktionen und Marktpuren, die über belastbare öffentliche Quellen belegt werden konnten.

TANLOXX Deutschland	80 %* kommt DAREALGOR am nächsten
------------------------------	--

2011 / 2014 Start / Marktstart	80 %* Nähe zu DAREALGOR	1 Video / 35 Aufrufe sichtbare YouTube-Spur 2026	ca. 3–10 Jahre Gesamtarbeit einer Vollzeitkraft bis 2018 (geschätzt)
--	-----------------------------------	---	--

Was ist das – und was kann es wirklich?

TANLOXX ist der technisch stärkste Vorläufer im Feld. Mehrere Darlehen und andere Finanzierungsbausteine werden gemeinsam betrachtet. Freies Geld kann automatisch auf die Finanzierungen verteilt werden, damit insgesamt weniger Zinsen entstehen. Das System erstellt dafür gemeinsame Zins-, Tilgungs- und Zahlungspläne und berücksichtigt unter anderem Zinsbindungen, Sonderzahlungen und Refinanzierungen.

Wie präsent ist es im Markt?

Bei der Marktpräsenz sieht es ganz anders aus: Es gibt keine belastbaren öffentlichen Zahlen zu Nutzern, Umsatz, Fällen, Partnern oder Marktanteilen. Eine breite aktuelle Presse- oder Social-Media-Präsenz ist nicht erkennbar. Die geplanten Profi- und Firmenversionen werden weiterhin als „in Vorbereitung“ beschrieben. 2014 gab es außer dem Gründer kein eigenes Mitarbeiterteam; für Entwicklung und Marketing wurden externe Dienstleister eingesetzt.

Wo endet es gegenüber DAREALGOR?

Nicht vollständig belegt ist, ob TANLOXX bei jedem einzelnen Darlehen konkrete Vertragsgrenzen wie Mindestbeträge, Sondertilgungsgrenzen oder bestimmte Zeitfenster automatisch prüft. Ebenfalls nicht klar belegt sind eine flexible gleichzeitige Verteilung auf mehrere Darlehen und eine automatische Neuberechnung, wenn sich später wichtige Bedingungen ändern.

Was bedeutet das für DAREALGOR?

Keine akute Marktbedrohung, aber der wichtigste technische Lernfall. TANLOXX beweist, dass echte Mehrdarlehensoptimierung technisch machbar ist. Gleichzeitig zeigt der schwache Marktauftritt: Gute Rechenlogik allein reicht nicht. DAREALGOR muss einfacher zugänglich sein, seinen zusätzlichen Nutzen klar zeigen und Reichweite sowie professionellen Betrieb von Anfang an mitdenken.

Quellen: [Q1] TANLOXX-Sonderbefund; [Q3] Tiefenverifikation; [Q4] Entwicklungsaufwand.

DUVO USA			75 %* möglicher Zukunftskonkurrent
Testphase noch nicht regulär am Markt	75 %* Nähe zu DAREALGOR	2–12 Wochen vorausschauender Plan	keine belegte Zahl Nutzer / Finanzierung

Was ist das – und was kann es wirklich?

DUVO führt Rechnungen, Kreditkarten, Kredite und Hypotheken in einer gemeinsamen Übersicht zusammen. Das System soll unter anderem Zahlungstermine, Schonfristen, mögliche Gebühren und Zinssätze berücksichtigen. Erst notwendige Mindestzahlungen werden abgesichert; zusätzlich verfügbares Geld wird danach auf teure Schulden gelenkt. Außerdem können verschiedene Zahlungsreihenfolgen sowie unregelmäßiges Einkommen und wichtige Lebensereignisse verglichen werden.

Wie präsent ist es im Markt?

Trotz der großen Nähe zu mehreren DAREALGOR-Funktionen ist DUVO heute noch kein etablierter Wettbewerber: Das Produkt befindet sich in einer Testphase mit Warteliste. Belastbare Nutzerzahlen, öffentliche Preise oder ein größeres nachgewiesenes Team beziehungsweise eine größere Finanzierung wurden nicht gefunden.

Wo endet es gegenüber DAREALGOR?

Nicht öffentlich belegt ist, wie DUVO den verfügbaren Zusatzbetrag im Detail auf mehrere Schulden verteilt. Ebenso fehlen klare Nachweise für Sondertilgungsgrenzen und andere langfristige Vertragsregeln wie Zinsbindungsende oder Anschlussfinanzierung. Außerdem ist noch nicht bewiesen, dass alle angekündigten Funktionen im regulären Betrieb tatsächlich so umgesetzt sind.

Was bedeutet das für DAREALGOR?

Heute geringe Marktgefahr, aber genau beobachten. DUVO ist noch nicht regulär am Markt. Wenn das Produkt seine angekündigten Funktionen später wirklich umsetzt und erfolgreich startet, könnte es DAREALGOR deutlich näher kommen. Heute ist es kein Grund zum Stoppen, aber ein wichtiger Kandidat für die Beobachtung.

Quellen: [Q3] Tiefenverifikation; [Q4] Entwicklungsaufwand.

PowerPay | USA / Utah State University**60 %***
starker Nutzungsbeleg

1993 Ursprung als Tabellenkalkulation	≈ 604.000 geschätzte Konten 2021	≈ 125.000 Besuche pro Jahr 2021	kostenlos Webdienst
--	--	---	-------------------------------

Was ist das – und was kann es wirklich?

PowerPay erstellt aus mehreren Schulden einen konkreten Schuldenabbauplan mit einem monatlichen Zahlungsplan. Sobald eine Schuld erledigt ist, wird deren bisherige Rate automatisch für die nächste Schuld eingesetzt. Verschiedene Reihenfolgen und zusätzliche Zahlungen können durchgerechnet werden. Der Nutzer sieht sehr klar, wie viel er in welchem Monat wohin zahlen soll.

Wie präsent ist es im Markt?

Die Nutzung ist außergewöhnlich gut belegt: Für 2021 wurden rund 604.000 Benutzerkonten und etwa 125.000 Besuche pro Jahr dokumentiert. Nach Angaben der Universität wurde PowerPay außerdem über Bildungsprogramme sowie im Umfeld des US-Militärs, von Fannie Mae, America Saves und NeighborWorks genutzt oder empfohlen. Der Schwerpunkt liegt klar in den USA.

Wo endet es gegenüber DAREALGOR?

PowerPay arbeitet im Kern mit Restschuld, Mindestzahlung, Zinssatz und einer festgelegten Reihenfolge. Was fehlt, ist die tiefere Prüfung konkreter Darlehensverträge: zum Beispiel Sondertilgungsgrenzen, Mindestbeträge, Zinsbindungsfristen oder die Frage, ob eine vorgeschlagene Zahlung nach dem Vertrag überhaupt zulässig ist.

Was bedeutet das für DAREALGOR?

Für DAREALGOR eher ein positives Signal als eine Gefahr: PowerPay zeigt mit sehr großer Nutzung, dass Menschen konkrete Pläne für mehrere Schulden tatsächlich annehmen. Diese starke Nutzung findet vor allem in den USA statt. Eine ähnlich verbreitete Lösung für die deutlich tiefere, vertragsbezogene Optimierung mehrerer Darlehen wurde im deutschen Markt bislang nicht gefunden.

Quellen: [Q2] ergebnisbasierte Wettbewerbsnachsuche; [Q3] Tiefenverifikation; [Q4] Entwicklungsaufwand.

Undebt.it | USA-orientiert / Web**75 %***
starker Ersatz für
einfache Fälle**2012**
Start als persönliches
Nebenprojekt**Hunderttausende**
Nutzer laut Anbieter**8 Strategien**
plus freie Reihenfolge**10 USD / Jahr**
Undebt.it+**Was ist das – und was kann es wirklich?**

Undebt.it ist deutlich mehr als ein einfacher Rechner, der nur die kleinsten oder teuersten Schulden zuerst tilgt. Es bietet acht unterschiedliche Tilgungsstrategien, eine frei wählbare Reihenfolge, zusätzliche Einmalzahlungen, laufende Aktualisierung nach echten Zahlungen, Kalenderfunktionen und sogar eine Version, die Beratungsorganisationen unter eigener Marke nutzen können. Der Anbieter spricht von mehreren hunderttausend Nutzern und von Schulden in Milliardenhöhe, die mit dem System verwaltet beziehungsweise abgebaut wurden.

Wie präsent ist es im Markt?

Das Produkt ist 2026 aktiv und wird weiter aktualisiert. Die großen Reichweitenzahlen stammen vom Anbieter selbst und sind nicht unabhängig geprüft. Trotzdem ist klar erkennbar, dass Undebt.it seit vielen Jahren real von Privatkunden genutzt wird. Bemerkenswert ist, dass das Produkt weiterhin sehr schlank vom ursprünglichen Entwickler betrieben wird.

Wo endet es gegenüber DAREALGOR?

Die eigene Dokumentation macht die Grenze klar: Frei werdendes Geld wird grundsätzlich nach einer festgelegten Reihenfolge von einer Schuld zur nächsten weitergereicht. Es gibt viele Strategien, aber keinen öffentlichen Nachweis dafür, dass Zusatzgeld gleichzeitig und unter individuellen Vertragsgrenzen auf mehrere Darlehen verteilt wird.

Was bedeutet das für DAREALGOR?

Für einfache Schuldenfälle bei Privatkunden ist Undebt.it ein ernst zu nehmender und mit 10 US-Dollar pro Jahr sehr günstiger Ersatz. DAREALGOR darf deshalb nicht nur damit werben, mehrere Kredite oder mehrere Strategien zu berücksichtigen. Der erkennbare Mehrwert muss aus der tieferen Vertragsprüfung, den vielen möglichen Varianten, wichtigen Zeitereignissen und der praktischen Umsetzbarkeit entstehen.

Quellen: [Q2] ergebnisbasierte Wettbewerbsnachsuche; [Q3] Tiefenverifikation; [Q4] Entwicklungsaufwand.

MortgageCoach / TrustEngine | USA / professioneller Hypothekenmarkt

55 %*
Vergleich für
professionelle
Plattform

seit 1997
MortgageCoach

Tausende
Kreditberater laut
Anbieter

80 %
der 25 größten US-
Privatkreditgeber laut
Anbieter

20+
Anbindungen an andere
Profi-Systeme

Was ist das – und was kann es wirklich?

MortgageCoach ist kein klassischer Mehrdarlehensoptimierer. Es ist eine sehr professionell aufgebaute Plattform für Kreditberater und Kreditgeber in den USA. Sie vergleicht Finanzierungsvarianten, zeigt Gesamtkosten und langfristige Auswirkungen und bereitet Umschuldungs-, Refinanzierungs- und andere Strategien so auf, dass sie dem Kunden verständlich präsentiert werden können. Das System ist in zahlreiche professionelle Hypotheken- und Baufinanzierungssysteme eingebunden.

Wie präsent ist es im Markt?

Das ist der sichtbar stärkste Marktakteur im Sechserfeld: Der Anbieter spricht von Tausenden Kreditberatern und davon, dass 80 % der 25 größten US-Kreditgeber für Privatkunden das System nutzen. Es gibt mehr als 20 Anbindungen an andere Profi-Systeme; ein Einzelzugang kostet 150 US-Dollar pro Nutzer und Monat. Gegen Ende der eigenfinanzierten Wachstumsphase werden in Gründerinterviews rund 40 Mitarbeiter und etwa 10 Mio. US-Dollar jährlich wiederkehrender Umsatz genannt. 2022 flossen laut Branchenmedien 80 Mio. US-Dollar Kapital in MortgageCoach und Sales Boomerang zusammen. Das waren keine reinen Entwicklungskosten, zeigen aber die Größenordnung des Unternehmens.

Wo endet es gegenüber DAREALGOR?

Das Kernproblem ist ein anderes als bei DAREALGOR: MortgageCoach hilft vor allem dabei, Kredit- und Umschuldungsvarianten zu vergleichen und zu beraten. Der Berater kann festlegen, wie zusätzliche Mittel eingesetzt werden sollen. Nicht öffentlich belegt ist dagegen, dass das System selbstständig einen freien Betrag unter mehreren bestehenden Darlehen verteilt und dabei deren individuelle Vertragsgrenzen prüft.

Was bedeutet das für DAREALGOR?

Keine direkte DAREALGOR-Kernkonkurrenz, aber das wichtigste Vorbild für professionelle Umsetzung. MortgageCoach zeigt, wie verständlich Ergebnisse dargestellt, wie Systeme miteinander verbunden und wie ein Produkt professionell verkauft und betreut werden kann. Die starke Verbreitung in den USA zeigt außerdem: Softwaregestützte Finanzierungsentscheidungen sind dort ein etablierter Markt. Eine vergleichbare DAREALGOR-Lösung ist in Deutschland bislang nicht sichtbar.

Quellen: [Q3] Tiefenverifikation; [Q4] Entwicklungsaufwand.

HypoPlaner | Deutschland**40 %***
kleine Nischen-App**1,99 EUR**
Vollversion**12 Bewertungen**
4,3 Sterne im deutschen
App Store**17.02.2020**
letztes Vollversions-
Update**1 Entwickler**
Marcus Allmer als
Anbieter**Was ist das – und was kann es wirklich?**

HypoPlaner kann mehrere Finanzierungsbausteine gemeinsam darstellen, zum Beispiel ein erstrangiges und ein nachrangiges Darlehen. Sondertilgungen, Sollzinsbindungen und gemeinsame Tilgungspläne werden berücksichtigt. Damit geht die App deutlich über einen einfachen Einzeldarlehensrechner hinaus.

Wie präsent ist es im Markt?

Die sichtbare Marktpräsenz ist sehr klein: Im deutschen App Store gibt es 12 Bewertungen, der Kaufpreis beträgt nur 1,99 EUR und für die Vollversion ist seit Februar 2020 kein neueres Update dokumentiert. Ein größeres Entwicklerteam, eine zentrale Webplattform oder eine externe Finanzierung sind nicht öffentlich nachgewiesen.

Wo endet es gegenüber DAREALGOR?

Nicht belegt ist, dass HypoPlaner einen verfügbaren Sondertilgungsbetrag automatisch auf die wirtschaftlich günstigsten Darlehen verteilt. Ebenso fehlen klare Nachweise für eine automatische Prüfung individueller Vertragsgrenzen, frei definierbare Regeln und eine selbstständige Neuberechnung bei späteren Änderungen.

Was bedeutet das für DAREALGOR?

Aktuell geringe Gefahr. HypoPlaner zeigt, dass die gemeinsame Betrachtung mehrerer Finanzierungsbausteine auch in Deutschland ein reales Thema ist. Die sehr kleine sichtbare Nutzung und die fehlenden aktuellen Updates zeigen aber zugleich: Daraus ist bislang kein breit wahrgenommenes Produkt entstanden. Für DAREALGOR ist HypoPlaner vor allem ein einfacher Vergleichsmaßstab.

Quellen: [Q3] Tiefenverifikation; [Q4] Entwicklungsaufwand.

9. Was die sechs Kandidaten gemeinsam zeigen

Die Kandidaten sind für DAREALGOR nicht deshalb wertvoll, weil einer von ihnen „der Wettbewerber“ wäre. Ihr gemeinsames Bild ist viel aussagekräftiger.

1 | Der Bedarf ist real

PowerPay und Undebt.it zeigen, dass Menschen konkrete Tilgungs- und Schuldenabbaupläne tatsächlich nutzen. MortgageCoach zeigt zusätzlich, dass softwaregestützte Finanzierungsentscheidungen auch im professionellen Markt in großem Umfang eingesetzt werden.

2 | Die stärksten Nutzungsbelege kommen aus den USA

Dort gibt es etablierte Lösungen für Schuldenabbau und professionelle Hypothekenberatung. Für Deutschland wurde dagegen kein Anbieter gefunden, der mit ähnlicher Reichweite die tiefe Optimierung bereits bestehender Darlehen besetzt.

3 | Deutschland ist nicht leer – aber schwach besetzt

TANLOXX und HypoPlaner zeigen, dass das Thema auch in Deutschland bereits aufgegriffen wurde. Beide weisen jedoch keine heute sichtbare breite Marktnutzung auf.

4 | Die vollständige Kombination bleibt offen

Kein öffentlich belegter Kandidat verbindet gleichzeitig individuelle Vertragsgrenzen, eine flexible Verteilung zwischen mehreren Darlehen, die Prüfung der tatsächlichen Umsetzbarkeit, eine Neuberechnung bei wichtigen Änderungen und einen konkreten Gesamtfahrplan in der von DAREALGOR vorgesehenen Tiefe.

5 | Die Bausteine existieren bereits einzeln

Das ist der wichtigste Warnhinweis: Gute Nutzerführung, klare Monatspläne, Schuldendaten, Umschuldungsabläufe, Anbindungen an andere Systeme und mathematische Optimierungsverfahren gibt es bereits. Ein neuer Wettbewerber könnte solche Bausteine künftig miteinander verbinden.

Die eine Kombination, die wir nicht gefunden haben

Die Kombination, die wir nicht gefunden haben

Ein Produkt, das DAREALGOR sehr nahe kommt, in Deutschland stark verbreitet ist und zugleich professionell für viele Nutzer betrieben wird. Unter den geprüften Kandidaten vereint derzeit keiner diese drei Eigenschaften gleichzeitig.

10. Was bedeutet dieses Wettbewerbsbild für DAREALGOR?

Gesamturteil

Die Wettbewerbsanalyse liefert derzeit keinen Grund, DAREALGOR wegen eines bereits etablierten direkten Konkurrenten zu stoppen. Sie mahnt aber zur Vorsicht: DAREALGOR muss seinen Mehrwert durch die Verbindung aus konkreten Vertragsregeln, vielen möglichen Lösungswegen, tatsächlicher Umsetzbarkeit, Neuberechnung bei Änderungen und einem verständlichen Fahrplan beweisen. Die bloße Idee, mehrere Darlehen zu optimieren, reicht als Unterschied nicht.

Was für DAREALGOR spricht

- Beleg für echten Bedarf: In den USA werden konkrete Fahrpläne für mehrere Schulden und softwaregestützte Finanzierungsentscheidungen nachweislich genutzt – teilweise in großer Zahl.
- Deutschland: Kein breit etablierter Anbieter mit hoher DAREALGOR-Nähe wurde gefunden.
- Was den Konkurrenten noch fehlt: Gerade die automatische Prüfung individueller Vertragsgrenzen, die praktische Umsetzbarkeit und die Neuberechnung bei wichtigen Änderungen sind bei den stärksten Kandidaten nicht vollständig belegt.
- Eigene Substanz: DAREALGOR startet nicht bei null. Die Homepage K181 beschreibt bereits einen funktionierenden Excel-/VBA-Prototyp mit Prioritäten, Parken, Pushen, Parallelgruppen, Vertragsgrenzen, Referenzvergleich und einer real getesteten Mindestbetragslogik.

Wo DAREALGOR vorsichtig bleiben muss

- Kein Alleinstellungsargument über einzelne Funktionen: „mehrere Darlehen“, „Sondertilgung“, „Strategievergleich“ oder „Optimierung“ sind am Markt vorhanden.
- Undebt.it zeigt, dass einfache Fälle extrem günstig bedient werden können. DAREALGOR muss für seinen Preis einen deutlich tieferen Nutzen liefern.
- DUVO zeigt, dass ein neuer Kandidat schnell näher an DAREALGOR rücken kann.
- MortgageCoach zeigt, wie hoch der Maßstab bei verständlichen Ergebnissen, Anbindungen an andere Systeme sowie professionellem Vertrieb und Reichweite ist.
- TANLOXX zeigt, dass gute Technik allein nicht reicht. Ohne einfache Nutzerführung, Reichweite und eine professionelle Organisation entsteht daraus nicht automatisch eine breite Nutzung am Markt.

Projektentscheidung aus Wettbewerbssicht

Weiterverfolgen – aber den Markt entscheiden lassen

Aus Wettbewerbssicht gibt es aktuell kein Stop-Signal. Der nächste wichtige Beweis ist die geplante Umfrage: Verstehen Menschen in Deutschland das Problem, sehen sie einen persönlichen Nutzen und besteht echtes Interesse? Danach können Pilotfälle zeigen, ob die zusätzliche Tiefe von DAREALGOR bei realen Darlehen tatsächlich einen überzeugenden Unterschied macht.

11. Risiko und Chance – in einem Satz je Kandidat

Kandidat	Was heißt das für DAREALGOR?	Kurzturteil
TANLOXX	Chance und Lernfall	Technisch am nächsten, am Markt aber schwach sichtbar: beweist die Machbarkeit und zeigt zugleich, wie wichtig einfache Nutzung und Reichweite sind.
DUVO	genau beobachten	Heute noch nicht regulär am Markt; kann später zu einem ernsthaften Konkurrenten mit ähnlichen Funktionen werden.
PowerPay	Beleg für echten Bedarf	Hunderttausende Konten in den USA zeigen, dass Menschen konkrete Mehrschuld-Fahrpläne nutzen. Keine direkte deutsche Kerngefahr.
Undebt.it	Gefahr bei einfachen Fällen	Für einfache Fälle stark und sehr günstig. DAREALGOR muss klar zeigen, warum die tiefere Vertragsprüfung mehr wert ist.
MortgageCoach	Vorbild für professionellen Ausbau	Nicht derselbe Rechenkern, aber in den USA stark verbreitet und professionell aufgebaut – ein wichtiger Maßstab für die Umsetzung.
HypoPlaner	Vergleichsbasis	Deutsche Mehrbaustein-App mit kleiner sichtbarer Nutzung. Hilfreich als einfacher Vergleich, aktuell keine große Gefahr.

Der Satz für Dritte

Belastbare Außenformulierung

„Unsere internationale Gegenrecherche zeigt: Es gibt mehrere ernst zu nehmende Teilangebote. In den USA werden einige davon bereits sehr stark genutzt. Im deutschen Markt ist bislang aber kein breit etablierter Anbieter sichtbar, der mehrere bestehende Darlehen unter ihren konkreten Vertragsregeln gemeinsam optimiert, die tatsächliche Umsetzbarkeit prüft, bei wichtigen Änderungen neu rechnet und daraus einen verständlichen Fahrplan erstellt.“

12. Quellenbasis und Kurz gesagt

Dieses Dokument verdichtet mehrere aufeinander aufbauende Gegenrecherchen. Es ersetzt die frühere Wettbewerbsanalyse Issue 07 als aktuelle verständliche Wettbewerbsdarstellung. Die tiefen technischen und methodischen Nachweise bleiben als Prüfspur erhalten.

ID	Dokument	Verwendung
[Q1]	04_04_TANLOXX_Sonderbefund_Gesamtuebergabe_DAREALGOR_Issue_01	Sonderanalyse zu Funktionen, Marktaktivität, Vermarktung, Organisation und Bedeutung von TANLOXX für DAREALGOR.
[Q2]	Verschärfte ergebnisbasierte Wettbewerbsnachsuche für DAREALGOR 14.08.2026	Ergebnisbasierte Gegenrecherche; u. a. Nutzungssignale PowerPay, Undebt.it, Marktsuren und weitere Gegenkandidaten.
[Q3]	04_06_DR_Ergebnis_Tiefenverifikation_Wettbewerbskandidaten	Tiefenprüfung TANLOXX, DUVO, PowerPay, Undebt.it, MortgageCoach/TrustEngine und HypoPlaner anhand der zehn DAREALGOR-Merkmale.
[Q4]	04_07_DR_Ergebnis_Entwicklungsaufwand_Vergleichskandidaten_DAREALGOR	Entwicklungsmodelle, Team- und Kapitalstruktur sowie geschätzter technischer Entwicklungsaufwand.
[Q5]	DAREALGOR Homepage K181	Aktuelles vorgesehenes Produktbild: Mehrdarlehenssystem, Regeln und Vertragsgrenzen, Fahrplan, Umfrage als Realitätscheck und Weg vom Prototyp zur professionellen Plattform.

Transparenzregeln

- Anbieterangaben zu Nutzerzahlen, Kundenanteilen oder Reichweite werden als Anbieterangaben gekennzeichnet, sofern sie nicht unabhängig bestätigt sind.
- Modellierter Entwicklungsaufwand ist keine veröffentlichten Ist-Kosten.
- Die Nähe zu DAREALGOR in Prozent ist ein Orientierungswert aus dem Prüfraster und keine mathematische Produktidentität.
- Nicht öffentlich nachgewiesene Funktionen können intern existieren; sie werden ohne Beleg nicht unterstellt.
- Die Aussage „kein Volltreffer gefunden“ ist eine dokumentierte Rechercheaussage, keine weltweite Nicht-Existenzbehauptung.

Status

Issue 08 ist die neue verständliche Wettbewerbsdarstellung für Interessierte, Partner, Finanzierungsgespräche und die spätere Level-3-Transparenz. Die ausführlichen Deep-Research-Dokumente bleiben als fachliche Nachweise erhalten.