

Ink Unify – Manifest der Tattoo-Revolution

1. Einleitung – Revolution im Tattoo-Markt

In den letzten zwei Jahrzehnten haben wir den Tattoo-Markt wie kaum jemand sonst miterlebt: den wilden Aufstieg der Studios, die Explosion der Szene, aber auch die massiven Einschnitte durch wirtschaftliche Krisen und strengere Auflagen. Wir waren dabei, als der Boom kam, als sich alles professionalisierte und als eine Pandemie alles plötzlich zum Stillstand brachte. Wir haben gesehen, wie Studios schließen mussten und wie sich Tätowierer neu erfinden mussten.

Aus dieser Erfahrung heraus ist unsere Vision entstanden: Ink Unify soll die Tattoo-Branche neu definieren – als ganzheitliche Plattform, die Künstler, Lieferanten, Software-Entwickler, Versicherer, Steuerberater und Coaches miteinander vereint und ihnen ein globales Ökosystem bietet.

Mantra: „United we stand, divided we fall.“

Wir glauben fest daran, dass nur eine starke Gemeinschaft das Potenzial unserer Branche voll entfalten kann. Unser Ziel ist es, die komplette Wertschöpfungskette abzudecken – von der Nadel bis zur Steuererklärung, vom ersten Strich bis zum passiven Einkommen – und zugleich Herz und Seele der Szene zu bewahren.

2. Unsere Reise – Erfahrung und Leidenschaft

Hinter Ink Unify stehen echte Tattoomacher. Tobias Falk ist seit 2005 vom „Tattoo-Virus“ infiziert und hat seine Leidenschaft in jedem denkbaren Format ausgelebt: klassisches Training in einem Studio in Neu-Ulm, eigene Studio-Gründung 2007, 450 Quadratmeter „Royal Ink“ mit fest angestellten Tätowierern, zahlreichen Gästen aus aller Welt und 16 Pokalen in einem Jahr.

Er hat Auszubildende begleitet, europaweit tätowiert, Conventions besucht, Wettbewerbe gewonnen und erlebt, wie aus reiner Kreativität knallhartes Unternehmertum wurde. Dabei stieß er auf alle Hindernisse: fehlendes Know-how zu Hygiene und Steuern, fehlende Marketing-Kenntnisse, mangelhafte Software. Die Antwort war Weiterbildung und Coaching: NLP-Master, Hypnoseausbildung, Gespräche mit Coaches und eine tiefe Auseinandersetzung mit Mindset.

Jakob, unser technischer Co-Founder, bringt digitale Expertise. Daniel stellt mit dem Tattoo-Manager eine leistungsfähige Software bereit. David ist unser Supply-Experte. Alessio von der WWK Versicherung und das Team der SFS Steuerberatungsgesellschaft

ergänzen das Know-how für Absicherung und Finanzen. Gemeinsam decken wir jede Facette ab – von der Kreation über den Betrieb bis zur Absicherung.

3. Krise als Chance – Wandel der Tattoo-Szene

Die letzten Jahre haben eindrücklich gezeigt, dass die Tattoo-Branche im Wandel ist. Neue Hygienestandards wie EN 17169 bringen klare Anforderungen an Reinigung, Desinfektion und Risikomanagement. Zahlreiche Studios mussten schließen oder die Preise dramatisch erhöhen. Gleichzeitig wächst der Markt international rapide: Social Media und globale Trends interessieren immer mehr Menschen für Tattoos, und die internationale Tattoo-Industrie wächst stark.

Unsere Überzeugung: In jeder Krise steckt die Saat für Neues. So wie Tony Robbins es mit seinem „Constant and Never-Ending Improvement“ (CANI) beschreibt, geht es darum, aus Rückschlägen zu lernen und kontinuierlich besser zu werden.

Deshalb bauen wir mit Ink Unify ein System, das aus Krisen Chancen macht – durch Standardisierung, kontinuierliche Weiterbildung, smarte Tools und ein starkes Netzwerk.

4. Mission & Vision – Ink Unify als „Airbnb der Tattoo-Welt“

Unsere Mission ist es, die Tattoo-Industrie zu unifizieren. Ink Unify vereint alle relevanten Dienstleistungen unter einem Dach: Supply, Software, Versicherung, Coaching, Steuern, Marketing und Community.

Wir besitzen die Produkte nicht selbst – wir vermitteln zwischen hervorragenden Anbietern und jenen, die sie brauchen. Dieses Modell erinnert an Airbnb:

- **Hosts:** unsere Partner (Supply, Software, Versicherung, Steuerberatung, Coachings)
- **Guests:** Tätowierer und Studios weltweit
- **Plattform:** Ink Unify organisiert Buchungen, Zahlungen und Support

Wir schaffen damit eine Peer-to-Peer-Ökonomie für die Tattoo-Szene. Anbieter finden über uns eine wachsende Kundschaft, Künstler und Studios erhalten Zugang zu allen Services. Unser Geschäftsmodell basiert auf fairen, transparenten Provisionen.

5. Plattform-Säulen – Unsere Dienstleistungen & Schulungen

5.1 Supply & Produkte

Qualität statt Masse. Unser Supplier wählt Produkte, die sich über Jahre bewährt haben. Partner liefern Verbrauchsmaterial, Farben, Nadeln und Geräte; wir kümmern uns um Lagerung, Versand und zusätzliche Vorteile wie Rabatte für Stammkunden.

5.2 Software & digitale Tools

Daniel bietet den Tattoo-Manager an: Terminbuchungen, Anzahlungssystem, Kundendaten, Marketing-Newsletter, Gutscheinverkauf und Zahlungsabwicklung. Tätowierer sparen Zeit, minimieren No-Shows und behalten die Finanzen im Blick. Die Software lässt sich mit Google Kalender, Bezahlservices und Social Media verbinden.

5.3 Versicherung & Finanzen

Sicherheit und Planung: Zusammenarbeit mit WWK und SFS ermöglicht Berufshaftpflicht, Unfall- und Ausfallversicherung sowie Steuerberatung. Plattform-Nutzer können Schulungen zu Buchhaltung, Mehrwertsteuer und Einnahmen-Überschuss-Rechnung buchen.

5.4 Coaching & Education

Seminare, Workshops und Mentoring von Profis: von 21-tägigen Einsteigerkursen über Portfolio-Bewertungen bis zum 3-Monats-Mentoring. Inhalte: Technik, Hygiene, Recht, Pricing, Fotografie, Marketing.

Zusätzliche Spezialseminare: Hygieneschulungen nach EN 17169, Versicherungsseminare, Steuerbasics, Social-Media-Workshops, Zusammenarbeit mit dem deutschen Tattoo-Bund. Verschiedene Lernformate: Videos, Live-Sessions, Vorort-Schulungen. Zertifikate und modulare Kurse für individuelle Lernpfade.

5.5 Marketing & Community

Internationales Marketingnetzwerk: YouTube, Instagram, TikTok, Podcasts, Newsletter. Empfehlungsmarketing, Referral-Systeme, Bonusprogramme, Blogs, Interviews, Workshops und Live-Streams fördern Reichweite und Community.

5.6 Hygiene & Standards

Hygiene geht vor: EN 17169-konforme Schulungen, Audits und Zertifikate. Partner werden geschult und Standards überprüft. Zusammenarbeit mit BVT und INKAP.

5.7 Franchise & Infrastruktur

Flexible Arbeitsplätze statt klassischer Läden. Modular ausgestattete Studios, Tagesmieten, Terminbuchung über Software, hochwertige Ausstattung, Reinigung, Materialmanagement. Langfristiges Ziel: Franchise-Netzwerk weltweit.

6. Globale Chancen & Skalierung

Ink Unify ist skalierbar und global. Markt wächst weltweit. Plattform ermöglicht Kurse, Software, Produkte und Versicherungen überall. Sprachpakete: Englisch, Spanisch, Französisch. Franchise-Modell für Studios international.

Marketing, datengetriebene Analysen und Referral-Programme erschließen neue Märkte, Partner und Kunden – Wachstum weltweit.

7. Menschliche Bedürfnisse & Emotion – Warum wir bewegen

Ink Unify erfüllt sechs universelle Bedürfnisse:

1. **Sicherheit:** geprüfte Produkte, zertifizierte Hygiene, Versicherungen, Steuerschulungen
 2. **Abwechslung:** vielfältige Kurse, Produkte, internationales Netzwerken
 3. **Bedeutung:** Profilierung durch hochwertige Arbeiten, Portfolios, Referral-Programme
 4. **Liebe & Verbundenheit:** Community, Austausch, Unterstützung
 5. **Wachstum:** Coaching, Weiterbildung, Feedback
 6. **Beitrag:** Wissen teilen, Szene professionalisieren, gemeinnützige Projekte
-

8. Aufruf zur Handlung – Schließe dich uns an

Ink Unify ist mehr als eine Idee – es ist eine Bewegung:

- **Tätowierer & Studios:** Tools, Kurse, Produkte nutzen, Business professionalisieren

- **Partner:** Lieferanten, Software, Versicherung, Steuerberatung, Training, Design
- **Investoren & Sponsoren:** Potenzial für digitale Produkte, Infrastruktur, Franchise, starke Marke