

PRE-SEED · VERTRAULICH

Businessplan v2

AI-Native Web-Plattform für KMU

11 Customer-Sites live · 100 % Retention · €0 MRR (Pre-Revenue · Pilot-Cohort)

Ziel: **1.000 Customers** · **€3,4 Mio ARR** bis 2030

Ask: **€250–500k Pre-Seed** @ **€1,5–3 Mio Post-Money**

TRÄGER

Blitzsicht GmbH
(in Gründung Q3 2026)

GRÜNDER

Johannes-Maximilian Gottl
Regensburg, Bayern

STAND

16. Mai 2026
Version 2.0

Inhalt

HAUPTTEIL

01 Executive Summary

02 Gründer & Operating-Model

03 Produkt & AI-Native-Stack

04 Markt & TAM

05 Wettbewerb & Moat

06 Vertriebsstrategie

07 Geschäftsmodell & Pricing

08 Finanzplanung

09 Funding-Ask & Use-of-Funds

10 Risiken & Pre-Mortem

11 Meilensteinplan

12 Investor-FAQ

NORM-PFLICHTKAPITEL (DIHK / KFW / IHK-STANDARD)

13 SWOT-Analyse

14 Unternehmensorganisation, Rechtsform & Versicherungen

15 Förderfähigkeit & Digitalbonus

16 Detail-Finanzplan (Investition · Liquidität · Rentabilität)

ANHÄNGE

17 Anhang A · Lebenslauf Gründer

18 Anhang B · Glossar

19 Anhang C · Compliance-Statement (Verweis)

Dieser Plan ist die **Investor-Edition (v2)**. Die ursprüngliche Bank-Edition (Stand April 2026, Träger Siluri Clothing, konservativ kalibriert für klassische Kreditgeber) ist als *BUSINESSPLAN-bank-v1-2026-04.md* archiviert.

Was wir bauen — und warum jetzt.

Blitzsicht ist eine AI-Native Operating Company für KMU-Web-Plattformen in DACH. Wir sind keine Web-Agentur, die KI nutzt — wir haben das Operating-Model einer Agentur durch Multi-Agent-AI ersetzt. Code-Generierung, Customer-Onboarding, Compliance-Audits, SEO-Content, Brief-Akquise: alles läuft durch eine Captain-Pattern-Pipeline. Ein Founder + die Pipeline produzieren den Output eines 7-Mann-Teams.

Konkret bedienen wir den deutschen KMU-Mid-Market — Handwerksbetriebe (5–50 Mitarbeiter), B2B-Dienstleister, regionale Filialisten. Sie sitzen heute zwischen Wix/Squarespace (DIY, nicht DSGVO-konform) und klassischen Agenturen (€5–50k Setup, 4–12 Wochen). Wir liefern Agentur-Qualität zu Mid-Market-Preisen in 7 Werktagen — und dazu Compliance, Ongoing-Service, Monatsreports out-of-the-box.

Status heute (Mai 2026)

11 CUSTOMER-SITES LIVE	100 % 12-MO-RETENTION	0 CHURN	23 / Tag TICKETS VALIDIERT
----------------------------------	---------------------------------	-------------------	--------------------------------------

Was wir suchen

€250–500k Pre-Seed @ €1,5–3 Mio Post-Money

12 Monate Runway. Use-of-Funds: 40 % Sales, 25 % Paid-Akquise, 20 % Engineering, 15 % Legal & Operations.

Investor-Return-Pfad (Base Case)

ZEITPUNKT	CUSTOMERS	ARR	BEWERTUNG (10x)
Q2 2026 (heute)	11 Pilot	€0	€1,5–3 Mio
Q4 2026	50	~€80k	~€2 Mio
Q4 2027	200	~€470k	~€5 Mio
Q4 2028	500	~€1,3 Mio	~€14 Mio
2030 (5-Jahres-Ziel)	1.000	~€3,4 Mio	~€34 Mio

Pre-Seed-Ticket-Return: €250k @ €1,5 Mio = 16,7 % Anteil. Exit zu €15 Mio (Series-A) = **10x Return**. Strategic Acquisition zu €25 Mio = **16,7x Return**. Late-Stage / IPO: 25x+ möglich.

Solo-Founder + AI-Pipeline = 7-Mann-Team-Output.

Profil

- **Name:** Johannes-Maximilian Gottl
- **Ausbildung:** Informatiker
- **Berufserfahrung:** 7 Jahre Bankensoftware (knowis AG)
- **Unternehmer seit:** 2013 (Siluri Clothing — Textilveredelung)
- **Standort:** Regensburg, Bayern

Skin-in-the-Game

- 12 Monate Vollzeit am Blitzsicht-Stack ohne externes Gehalt
- Cash-Bridge über Siluri-Mutterkonzern (eK)
- Keine externen Engineering-Kosten ausgegeben
- Komplette IP in-house aufgebaut

Warum Solo-Founder hier Feature ist, nicht Bug

Klassische Co-Founder-Konfiguration skaliert nicht mit AI-Native-Output. Der gesamte Punkt eines AI-Native-Operating-Modells ist: ein Decision-Maker + Multi-Agent-Pipeline produzieren mehr als ein klassisches 7-Mann-Team. Ein Co-Founder bringt 50 % Equity-Dilution + 100 % Coordination-Overhead bei null marginalem Output-Gewinn.

Comp-Pattern: Sierra (€4 Mrd), Cursor (€2,5 Mrd), Harvey (€2 Mrd), Decagon (€1,5 Mrd) — alle Solo oder Zwei-Person-Cores in den ersten 18 Monaten. AI-Native-Companies haben strukturell andere Org-Anforderungen als klassische SaaS-Startups.

Velocity-Beweis · 16.05.2026 · validierter Production-Tag

ZEIT	AKTION	STATUS
08:43–13:55	23 Customer-Tickets durch 4 Repos parallel	23x merged
Klassische Agentur Kalkulation		€70.000+
Unsere Compute-Cost an dem Tag		~€80
Cost-Reduktion vs. klassische Agentur		99,9 %

Hire-Plan mit Funding

PHASE	ZEITRAUM	HIRE
Phase 1 · Sales	Q3 2026	2 × Account-Executive (Cold-Outreach + Closing)
Phase 2 · Engineering	Q4 2026 / Q1 2027	1 × Senior-Engineer (cw-onboarding-GA, Multi-Model-Routing)
Phase 3 · Skalierung	Q3 2027	+1 Customer-Success, +1 Sales-DACH
Phase 4 · Channel	Q4 2027	+1 Partner-Manager (White-Label-Channel)

Keine Co-Founder-Suche. Spezialisten-Hires, klare Verantwortlichkeiten, keine Co-Founder-Equity-Verwässerung über die Series-A hinaus.

Trägerstruktur

Q3 2026 mit Funding: Blitzsicht GmbH (Direkt-Gründung, keine UG-Phase). Stammkapital €25k + Notar-Termin Q3 2026. DPMA-Markenmeldung Klasse 42 (Software-Services) Q4 2026. GmbH-Direkt-Gründung verbrennt einmalig ~€25k, spart aber spätere UG→GmbH-Umwandlungsreibung und ist für Pre-Seed-Investoren die saubere Cap-Table-Lösung.

Wir verkaufen keine KI. Wir SIND eine KI-Firma.

Andere Agenturen integrieren ChatGPT in ihre Prozesse und nennen sich "AI-powered". Wir haben das Operating-Model komplett auf KI umgebaut. **Die KI ist nicht ein Tool. Die KI ist das Unternehmen.**

5-Schichten-Service-Mesh

SCHICHT	MODULE	STATUS
1 · Akquise	cw-leads (OSM-Sourcing) · cw-audit (60+ Checker) · LetterXpress (DIN-5008) · cw-ads	3 LIVE · 1 WIP
2 · Onboarding	cw-workshop · cw-onboarding (Multi-Agent) · cw-sign (DocuSeal) · customer-registry	2 LIVE · 1 GA Q3-26
3 · Core-Stack	cw-core (Astro v1.0.5) · 11x customer-* · cw-visual-tests · Vercel + Cloudflare	PRODUCTION
4 · Compliance	cw-mta-sts · cw-uptime · cw-dsgvo · cw-audit (Public)	2 LIVE · 2 BETA
5 · Ongoing & Future	cw-local-presence · WhatsApp · AI-Voice · CMS · Ticket-System	1 BETA · 4 ROADMAP

Captain-Pattern — das eigentliche IP

Multi-Agent-Orchestrierung mit drei rollenspezifischen Agent-Typen: **Captain** (Main-Thread) spawnt **Worker** (Implementer), **Grader** reviewt PR mit Acceptance-Criteria-Gate (Sonnet → Opus-Eskalation bei risk/high), **Cleanup** archiviert + persistiert Learnings.

12 Gates vor jedem Spawn: Issue-Existenz · Account-Mismatch · WIP-Limit · Needs-Human-Queue · agent/allowed-Label · Code-Repo-Whitelist · AC-Messbarkeit · Effort-Limit · Failure-Pattern · Dependency-Check · Stale-Issue-Detection · LOC-Realismus. System läuft seit Q4 2025 in Production. **12 Monate iteriert.** Nicht in 12 Monaten von einem Konkurrenten nachgebaut.

Konsequenz für die Geschäftslogik

7 WT

SETUP-ZEIT

3–6x schneller als Agentur

≥ 95 PSI

PERFORMANCE

Lighthouse-Score

50–100x

OUTPUT / FOUNDER

Output-per-Founder ist 50–100x höher als bei einer klassischen Agentur. Eine 1-Mann-Agentur schafft 2–4 neue Customer-Sites pro Monat. Wir schaffen heute 4–8 — und mit cw-onboarding-GA (Q3 2026) skaliert das auf 15–25 ohne weitere FTE. Das ist nicht "ein bisschen effizienter" — das ist eine andere Kostenkurve.

Drei adressierbare Revenue-Linien.

TAM-Bottom-Up · DACH

PRIMARY	SECONDARY	TERTIARY
KMU-Web-Plattform 3,6 Mio KMU × 1 % Penetration = 36k Customers · €6k Setup + €150/Mo €280 Mio	DSGVO-Audit-Service 28k Anwaltskanzleien × 5 % × 4 Audits × €1.500 €8,4 Mio / Jahr	White-Label-Stack 28k Web-Agenturen DACH × 3 % × €1k/Mo Lizenz €10 Mio / Jahr

Gesamt-TAM Steady-State: ~€300 Mio adressierbar in DACH. Quellen: Listflix, Destatis IKT-Erhebung, ZDH, Bitkom Handwerk 2025.

Drei Compounding-Tailwinds

TAILWIND 01	TAILWIND 02	TAILWIND 03
AI-Cost-Deflation Anthropic-Pricing fällt 50–80 % p.a. Gross-Margin steigt automatisch von 80 % auf 95 % bis 2030. Konkurrenz mit Mitarbeiter-Kostenbase kann nicht deflationieren.	DSGVO-Abmahnwelle 2026 Pre-Consent-Tracking-Urteile, Google-Fonts-Welle, MTA-STS- Pflicht. Abmahnvolumen +30–50 % p.a. (BVDW). Compliance ist bei uns Default.	KMU-Generationswechsel ~600k Firmenübernahmen bis 2030 (KfW). Erste Aktion neuer Generation: Web-Präsenz erneuern. 600k Buying- Moments.

Serviceable Addressable Market — Phase 1

SEGMENT	KMU DE	OHNE / VERALTET	ADRESSIERBAR
Handwerk	1.010.000	~35–40 %	350.000–400.000
B2B-Dienstleister	770.000	~25–30 %	190.000–230.000
Regionale Filialisten	~4.800	~30 %	~1.500
Sonstige KMU	~1.935.000	~30 %	~580.000
Gesamt	~3.715.000	—	~1,1–1,2 Mio

SOM 5 Jahre: 1.000 direkt + 2.000 via Partner = 3.000 Customer-Sites = 0,3 % des SAM. Konservativ.

Sechs Säulen. Kein Klon in 12 Monaten.

Compare-Matrix

PLAYER	TIME-TO-LIVE	DSGVO OUT-OF-BOX	ONGOING-SERVICE	PREIS-MODELL
Wix / Squarespace	Stunden (DIY)	✗ GOOGLE FONTS	✗ ENDKUNDE	9–49 €/Mo
Webflow	Wochen	~ PARTIAL	✗ KEIN ONGOING	23–49 €/Mo
Klassische Agentur	3–6 Monate	~ SEPARAT	~ WARTUNG EXTRA	€10–50k + Tagessatz
v0 / Bolt / Lovable	Minuten	✗	✗	0–50 €/Mo
Blitzsicht	7 Werktage	✓ FORENSISCH	✓ INKLUSIVE	€2,5–10k + €79–299 €/Mo

Sechs Moat-Säulen

★ **HAUPTSÄULE**

AI-Native-Operating-Model

Konkurrenz müsste nicht "ein AI-Tool integrieren" – sondern ihre 200-Mann-Kostenbase neu erfinden. Strukturell andere Cost-Curve.

01

Vertikale Integration

Wir machen Lead-Sourcing → Site-Build → Compliance-Audit → Ongoing-Service. Wir verkaufen 4 Produkte über 5 Jahre, nicht eines.

02

Captain-Pattern als IP

Multi-Agent-Orchestrierung 12 Monate in Production iteriert. 12–18 Monate Lead für jeden Aufholversuch.

03

Compliance-Forensik als Asset

cw-dsgvo + cw-audit als eigenständige Revenue-Linie an ~28k Anwaltskanzleien. Compliance ist Produkt, nicht Bürde.

04

Regional-Density-Strategy

9/11 Sites in Regensburg → Word-of-Mouth-Akquise. CAC-Vorteil gegen US-Tech-Plattformen mit Pan-DACH-Marketing.

05

Data-Network-Effect

Jeder neue Customer macht das Produkt für alle besser: anonymisierte Branchen-Benchmarks, Saison-Trends, SEO-Cluster, Reputation-Patterns.

Comparables — AI-Native-Operating-Companies

€4 Mrd

SIERRA

€2,5 Mrd

CURSOR

€2 Mrd

HARVEY

€1,5 Mrd

DECAGON

Pattern: AI-Native-Companies in spezifischen Vertikalen werden konsequent zu Multi-Milliarden-Bewertungen geführt. Wir bringen dasselbe Modell in den €280 Mio KMU-Mid-Market. Selbst bei 1/100 dieser Bewertungen ist das Pre-Seed-Ticket ein 10x–50x-Multiple bei Exit.

Drei Phasen: Outbound → Inbound → Skalierung.

Sales-Funnel

Audit-Outreach · Lokales Netzwerk · Inbound-SEO · Referral · Partner

Landingpage-Besuch oder warme Empfehlung

Kostenloser Audit-Report (cw-audit, 60+ Checker)

Discovery-Call 30 Min · Budget & Fit qualifizieren

Personalisiertes PDF + Förder-Hinweis (Digitalbonus)

Vertragsunterschrift via DocuSeal + 50 % Anzahlung · Workshop → Launch in 7 WT

Phasen-Strategie

PHASE	ZEITRAUM	SCHWERPUNKT	ZIEL-CUSTOMERS
1 · Outbound + Density	Q3–Q4 2026	2 Sales-FTE · cw-leads Echtversand · Audit-Mailings · Networking	50 Ende Q4
2 · Inbound + Partner	Q1–Q4 2027	cw-ads aktiv · Content-Engine · White-Label-Channel ab Q2 27	200 direkt + 50 Partner
3 · Skalierung	2028+	Inbound dominiert · DACH-Expansion · Data-Network-Effect-Asset	500 + 500 Partner

Vertriebskennzahlen-Ziele

KENNZAHL	Q4 2026	Q4 2027	Q4 2028
Neukunden / Monat direkt	4–5	12–15	25–30
CAC direkt	< €1.000	< €500 (Target)	< €300
Conversion Discovery → Abschluss	> 30 %	> 40 %	> 45 %
Churn p.a.	< 10 %	< 8 %	< 7 %
Net-Revenue-Retention	100 %	110 %	120 %

Word-of-Mouth-Cluster-Beweis: Bereits validiert in der Pilot-Cohort. Steller-Sanierungen empfahl an Soleno-Energie. Soleno empfahl an Schiller-Gartenbau. 3 von 11 Sites sind Word-of-Mouth-Conversions ohne aktive Akquise. Bei 50 % Word-of-Mouth-Anteil ab Q4 2027 fällt CAC auf €250–350 (Mix). LTV/CAC steigt auf > 25x.

Drei Pakete. Echte Zahlen. Top-Decile-Unit-Economics.

Paketstruktur (netto, zzgl. 19 % USt.)

PAKET	SEITEN	ZIELGRUPPE	SETUP EINMALIG	RECURRING
Starter	8–12	1 Standort, Handwerk lokal	2.490 €	79 €/Mo
Business (Hauptmarkt)	15–30	2–5 Standorte, B2B	4.990 €	149 €/Mo
Enterprise	30–60+	Multi-Standort-Filialisten	9.990 €	299 €/Mo

Unit-Economics (Business-Paket, Vollpreis)

€10.354 AVG LTV (36 MO)	€8.800 GROSS-LTV @ 85 %	17,6x LTV / CAC	4 Mo PAYBACK
-----------------------------------	-----------------------------------	---------------------------	------------------------

Top-Decile-SaaS-Benchmark: LTV/CAC $\geq 3x$ ist "gesund", $\geq 5x$ ist "investierbar", $\geq 10x$ ist "Top-Decile". Wir kalkulieren mit 17,6x. Der Wert wird mit AI-Cost-Deflation jährlich besser, nicht schlechter — Gross-Margin steigt 80 % \rightarrow 95 % bis 2030.

Was im Monatspreis enthalten ist

- Hosting (Vercel) + Domain-Verwaltung + automatisches SSL
- Monatlicher Performance-, SEO- und Compliance-Bericht (cw-audit + cw-dsgvo + Plausible-API)
- Automatische Plattform-Updates (Schema-Typen, Performance-Optimierungen, Security-Patches)
- Uptime-Monitoring (5-Min-Pings via cw-uptime) + Telegram-Alerts an Operator
- Kleinkorrekturen im Kontingent (Starter 30 Min / Business 60 Min / Enterprise 120 Min)
- Mail-Hardening (SPF · DMARC · DKIM · MTA-STS · TLS-RPT) via cw-mta-sts

Add-On-Roadmap (ARPU-Hebel ab Q1 2027)

ADD-ON	+ARPU/MO	AB QUARTAL
WhatsApp-Channel + AI-Voice-Agent	+50–80 €	Q1 2027
Self-Service-CMS Pro	+30 €	Q2 2027
AI-SEO-Watcher + Reputation-Management	+60 €	Q3 2027
AI-Recruitment-Assistant	+40 €	Q4 2027
Avg ARPU-Lift bei 50 % Adoption	+€90 / Mo	Steady-State 2028

ARR-Differenz bei 1.000 Customers: +€1,6 Mio / Jahr durch reine Add-On-Adoption — ohne Customer-Wachstum.

5-Jahres-Investor-Plan (Base Case, konservativ).

Customer-Wachstum

ZEITPUNKT	DIREKT	PARTNER-CHANNEL	AVG ARPU	ARR DIREKT
Q2 2026 (heute)	11	0	€0 Pilot	€0
Q4 2026	50	0	131 €	~€79k
Q2 2027	100	10	175 €	~€210k
Q4 2027	200	50	195 €	~€470k
Q4 2028	500	500	220 €	~€1,32 Mio
2030 (5-Jahres-Ziel)	1.000	2.000	280 €	~€3,36 Mio

Konservativer Modell-Default: Bewertungs-Pfad rechnet NUR mit Direkt-Revenue. Partner-Channel-Revenue (€10 Mio Sub-TAM) ist Upside.

EBITDA-Projektion (nur Direkt-Revenue)

JAHR	AVG CUSTOMERS	UMSATZ	COSTS	EBITDA	MARGE
2026	30	~€185k	~€220k	-€35k	—
2027	130	~€820k	~€550k	€270k	33 %
2028	350	~€2,1 Mio	~€1,1 Mio	€1 Mio	48 %
2029	700	~€4,0 Mio	~€1,8 Mio	€2,2 Mio	55 %
2030	1.000	~€5,4 Mio	~€2,4 Mio	€3 Mio	56 %

Cash-Flow & Runway (€350k Pre-Seed)

- **Cash-Position Tag 1:** €350k
- **Monatliche Burn Q3 2026:** ~€25k (2 Sales + 1 Eng + Infra + Ops)
- **Monatliche Burn Q1 2027:** ~€35k (gewachsenes Team)
- **Cash-Break-Even:** Q4 2027 (avg 150 Customers · ARR €620k · monatlicher Cash-Inflow ~€55k > Burn)
- **Runway bis Break-Even:** 14–16 Monate

Unit-Economics-Sensitivität

SZENARIO	AVG CAC	LTV/CAC	PAYBACK
Worst Case (Cold-Outreach allein)	€1.500	5,9x	11 Mo
Base Case (Mix Q4 2026)	€1.000	8,9x	7 Mo
Target Q4 2027	€500	17,6x	4 Mo

SZENARIO	AVG CAC	LTV/CAC	PAYBACK
Best Case Q4 2028	€300	29,3x	2 Mo

€250–500k Pre-Seed @ €1,5–3 Mio Post-Money.

Drei Ticket-Ranges

RANGE	POST-MONEY	FOUNDER-ANTEIL	USE-CASE
€250k	€1,5 Mio	83,3 %	Minimal (1 Sales + Eng-Cap.)
€350k (Target)	€2 Mio	82,5 %	Base Case (2 Sales + Eng + Paid)
€500k	€3 Mio	83,3 %	Aggressiv (3 Sales + Eng + Marketing-Push)

Use-of-Funds-Allocation (€350k Target)

ALLOCATION	%	BETRAG	DETAIL
Sales-Headcount	40 %	€140k	2 × Account-Executive für 12 Mo
Paid-Akquise	25 %	€87,5k	cw-ads + Content-Engine + Inbound-SEO
Engineering-Capacity	20 %	€70k	Senior-Eng (cw-onboarding-GA, Multi-Model)
Legal & Operations	15 %	€52,5k	GmbH-Gründung + DPMA + Anwalts-Review
Gesamt	100 %	€350k	12-Mo-Runway bis Cash-Break-Even

Exit-Pfade (5 Jahre)

PFAD	AKQUIRER / TRIGGER	BEWERTUNGS-RANGE	PRE-SEED-MULTIPLE
1 · Strategic Acquisition	1&1 · Strato · Webgo · GoDaddy · Sevenit	€15–50 Mio	10x–30x
2 · Plattform-Konsolidierung	Wix · Webflow · Squarespace	€30–80 Mio	20x–50x
3 · Series-A → IPO-Pfad	HV Capital · Cherry · Earlybird · Project A	€50–300 Mio+	30x–100x

Was wir vom Investor brauchen (außer Geld)

- **Hosting-Konzern-Connections** für strategische Akquisitions-Pfade (1&1, Strato, Sevenit)
- **Series-A-Investor-Pipeline-Intro** für Q1–Q2 2027 (DACH-Software-VCs: HV, Cherry, Earlybird, Project A)
- **KMU-Verbänden-Doors** (BVMW, Bayerischer Handwerkstag, IHK-Verbund DACH)
- **DSGVO-Datenschutz-Anwalts-Netzwerk** für Audit-Service-Akquise

"In 12 Monaten gefailed, weil..." — drei Szenarien + Pivots.

Top-3-Failure-Szenarien & Pivot-Pfade

SZENARIO 1 · AKQUISE-BLOCK

CAC > €1.000 — Cold-Outreach + Paid funktioniert nicht

Pivot: Pure Word-of-Mouth + Regional-Density + White-Label-Partner-Channel Q2 2027 vorgezogen. 200 Partner-Agenturen × 10 Customers = 2.000 indirekte Sites ohne direkten Sales. CAC fällt auf €100 weil Partner Akquise macht.

SZENARIO 2 · PIPELINE-BLOCK

cw-onboarding GA schafft Q3 2026 nicht

Pivot: Manueller Captain-Override-Workflow bleibt aktiv (heute schon validiert: 23 Tickets/Tag mit Operator-Confirm). GA verschiebt sich auf Q4 2026. Per-Customer-Setup-Zeit bleibt 7 WT, nur 1–2 Operator-Confirms statt 0.

SZENARIO 3 · COST-BLOCK

Anthropic-Pricing 5x statt Deflation

Pivot: Multi-Model-Routing zu OpenAI / Google / Mistral (Provider-Wechsel im Captain-Layer 2-Wochen-Migration). On-Prem-Llama-Fallback für strukturierte Subtasks. Caching auf Code-Patterns reduziert Live-Inference 80 %.

Was alle drei gemeinsam haben: Der Stack ist modular genug, dass jeder Pivot eine Architektur-Frage ist, kein Re-Build. Pre-Seed-Risk = Execution-Risk, nicht Stack-Risk.

Risikomatrix

RISIKO	WAHRSCH.	SCHADEN	STUFE	GEGENMASSNAHME
Solo-Founder-Bus-Faktor	Niedrig	Hoch	HOCH	Doku · Modular IP · Hire-Plan · BU-Vers.
CAC > €1.000	Mittel	Hoch	HOCH	Partner-Channel-Pivot · 12-Mo-Puffer
KI-Tools "gut genug"	Mittel	Hoch	HOCH	KI im Stack · Full-Service-Layer als Differentiator
Wix / Webflow bauen AI-Onboarding	Mittel	Mittel	MITTEL	Vertikale Integration + Captain-IP nicht 12 Mo kopierbar
DSGVO-Auslegung ändert sich	Mittel	Mittel	MITTEL	cw-dsgvo modular · Regulatorik = Treiber

RISIKO	WAHRSCH.	SCHADEN	STUFE	GEGENMASSNAHME
cw-onboarding GA-Verzögerung	Mittel	Mittel	MITTEL	Manueller Override validiert
Churn > 12 %	Niedrig	Mittel	MITTEL	12-Mo-Mindestlaufzeit · NRR via Add-Ons
Vendor-Lock-In Vercel	Niedrig	Mittel	NIEDRIG	Astro portable · Multi-Vendor-Backup
Anthropic-Pricing-Explosion	Niedrig	Mittel	NIEDRIG	Multi-Model-Routing dokumentiert

Q-für-Q-Roadmap bis 2030.

Q2 26	Production-Stack steht (heute): 11 Customer-Sites live · 6 Production-Services · 5 Beta · cw-leads Echtversand-Beta · cw-audit als Sales-Tool
Q3 26	cw-onboarding GA + Sales-Aufbau: autonomes 7-Tage-Onboarding · 2 Sales-FTE · cw-ads aktiv · 5+ Paket-2-Abos zahlend · 25 Customer-Sites
Q4 26	GmbH + DSGVO-Audit-Service GA: Direkt-Gründung · DPMA-Marke · cw-dsgvo Public-Audit für Anwaltskanzleien · Senior-Eng-Hire · 50 Customer-Sites
Q1 27	Communication-Layer: WhatsApp-Business-API · AI-Voice-Agent für Telefon · Multi-Channel-Inbox · ARPU +50–80 €/Mo · 80 Sites
Q2 27	White-Label-Agentur-Stack-Launch: Pipeline-Lizenz für klassische Web-Agenturen · 28k DACH × 3 % × €1k/Mo · Self-Service-CMS · 130 + 10 Partner
Q3 27	AI-SEO-Watcher + Reputation: AI-Ticket-Triage · SERP-Auto-Content-Drops · GMB-Auto-Reply · Lead-Qualification-Bot · 160 + 30 Partner
Q4 27	Adjacent Services + Multi-Region: AI-Recruitment · AI-Compliance-Watchdog · DACH-Expansion · Series-A-Readiness · 200 + 50 Partner
2028	Network Effects: Cross-KMU-Daten-Benchmarks GA · Partner-Marketplace · 200+ Partner-Agenturen · AI-CFO-Dashboard · 500 + 500 Partner
2030	KMU-OS: Voice-First-Sites · AR-Showroom-Pipeline · AI-Accounting-Bridge · Local-LLM-Edge für sensitive Branchen · 1.000 + 2.000 Partner

Kern-Milestones in den ersten 12 Monaten (Funding-Validierung)

MILESTONE	ZIEL-QUARTAL	ERFOLGSMESSKRITERIUM
GmbH gegründet	Q3 2026	Handelsregister-Eintrag
2 Sales-FTE produktiv	Q3 2026	Erste eigenständige Closings
cw-onboarding GA	Q3 2026	Autonomes Onboarding auf 3+ Sites
MRR > €5k	Q3 2026	Wiederkehrender Umsatz
25 Customer-Sites	Q3 2026	2,3× Wachstum von Q2
DPMA-Marke eingetragen	Q4 2026	Markenamt-Bestätigung
cw-dsgvo Public-Launch	Q4 2026	Erste 3 Anwaltskanzlei-Customers
CAC < €1.000 validiert	Q4 2026	Daten aus cw-leads + cw-ads + CRM
50 Customer-Sites	Q4 2026	4,5× Wachstum von Q2
ARR > €80k	Q4 2026	Recurring-Revenue-Run-Rate

Series-A-Pitch-Ready

Q1 2027

Data-Room + Deck v2 + €100k+ MRR-Vorlauf

Die zehn Fragen, die jeder Pre-Seed-VC stellt.

1 · "Ihr habt 11 Customers und €0 MRR. Warum investieren?"

Disziplinierter Pre-Seed-State, kein Failure-State. Pilot-Cohort aufgebaut, um den Stack zu härten ohne Revenue-Druck. 11 Sites laufen 12+ Mo, 100 % Retention, 0 Churn. Vorvalidiertes Customer-Buch für Q3-2026-Echtversand. Pre-Revenue mit 100 %-Retention-Cohort ist Pre-Seed-investierbar.

2 · "Warum Solo-Founder? Das ist Pre-Seed-Red-Flag."

Bei klassischen SaaS-Startups: ja. Bei AI-Native-Operating-Companies: Feature. Ein Decision-Maker + Multi-Agent-Pipeline produzieren mehr als 7-Mann-Team. Co-Founder = 50 % Equity + 100 % Overhead bei 0 marginalem Output. Sierra, Cursor, Harvey, Decagon — alle Solo / Zwei-Person-Cores in ersten 18 Mo. Hire-Plan setzt auf Spezialisten.

3 · "Was wenn Anthropic morgen die Preise verdreifacht?"

Multi-Model-Routing im Captain-Layer abstrahiert. Provider-Wechsel zu OpenAI / Google / Mistral = 2-Wochen-Migration. Anthropic-Pricing fällt historisch 50–80 % p.a. — Verdreifachung unwahrscheinlich. Worst-Case: On-Prem-Llama-Fallback + Caching reduziert Live-Inference 80 %.

4 · "Wie verteidigt ihr euch wenn Wix oder Webflow AI-Onboarding einführen?"

Drei Antworten: **(1)** Captain-Pattern-IP nicht in 12 Mo kopierbar — 12 Mo Production-Iteration mit echten Customer-Edge-Cases. **(2)** Vertikale Integration ist andere Geschäftsmodell-Kategorie, kein Feature. **(3)** Regional-Density-Cluster in DACH ist von US-Plattformen nicht replizierbar.

5 · "Wie soll Pre-Seed-Bewertung €1,5–3 Mio sein bei €0 MRR?"

Gewichtet aus: Team & Founder (Skin-in-the-Game, IP) · Product (Production-Stack, Captain-Pattern) · Market (€300 Mio TAM) · Traction (11 Pilot · 100 % Retention · Velocity-Beweis). DACH-Pre-Seed-Median 2025: €3,5 Mio Post-Money (Dealroom). Wir liegen am unteren Rand des Korridors.

6 · "Welche Bewertung wollt ihr bei Series A?"

Q1 2027 Target: **€15–25 Mio Pre-Money** bei dann €1–1,5 Mio ARR-Lauf-Rate, 50–100 Customers, erstem Partner-Channel-Beweis. Series-A-Lead-VCs: HV Capital, Cherry Ventures, Earlybird, Project A.

7 · "Was ist der Worst-Case für meine Investition?"

Kein Total-Verlust, verlangsamtes Wachstum: Customer-Buch wächst auf 150 statt 200 in 18 Mo. Series A verzögert. Pre-Seed-Anteil via Strategic Acquisition zu €5–10 Mio verkauft (2–4x statt 10–17x Multiple). Pre-Seed-Tickets im AI-Native-Vertical haben empirisch < 30 % Total-Loss-Rate (Atomico/Dealroom 2024–25).

8 · "Wie reagiert ihr auf Rezession?"

Monatliche Kündigungsfristen (3 Mo) reduzieren Friction · Förderprogramme (Digitalbonus Bayern, KfW) machen Investition attraktiv · Branchendiversifikation · Compliance-Druck wirkt anti-zyklisch.

9 · "Wer ist die Konkurrenz auf dem AI-Native-Web-Vertical-Markt in DACH?"

Stand Mai 2026: **Keine vertikal-integrierten AI-Native-Konkurrenten in DACH-KMU-Web-Plattformen.** Es gibt: horizontale AI-Code-Tools (v0, Bolt, Lovable — keine Service-Schicht), klassische Agenturen mit AI-Tool-Integration (nicht AI-Native), Wix / Webflow mit AI-Site-Builder (Self-Service, kein KMU-Mid-Market-Pricing). First-Mover-Fenster: 12–18 Monate.

10 · "Was passiert wenn ich nicht investiere, das Geschäft aber läuft?"

Pre-Seed-Fenster ist begrenzt. Echtversand startet Q3 2026 mit oder ohne Funding — mit Funding 4x schneller. Ohne Funding: Bootstrapping über Siluri-Cash + Word-of-Mouth, 200–300 Sites in 5 Jahren statt 1.000. Bewertungs-Pfad dann: €5–8 Mio in 2030 statt €25–40 Mio.

Stärken · Schwächen · Chancen · Bedrohungen.

Stärken (Strengths)

S1	AI-Native-Operating-Model · Captain-Pattern als IP · 50–100x Output/Founder
S2	Vertikale Integration · 4 Produkte/Customer über 5 Jahre statt 1
S3	100 % Pilot-Cohort-Retention · 11 Sites · 0 Churn
S4	Compliance-Asset-Pack vollständig (TOMs, AVV, TIA, VVT)
S5	Cookieless-Architektur · +5–20 % Conversion vs. Banner-Sites
S6	Skin-in-the-Game · 12 Mo Solo · keine externen Gehälter
S7	Regional-Density · 3 Word-of-Mouth-Conversions validiert
S8	Data-Network-Effect-Potenzial · compounding pro Customer
S9	Niedrige Fixkosten · 85 % Funding fließt in Wachstum
S10	Captain-Pattern-IP · nicht in 12 Mo kopierbar

Chancen (Opportunities)

O1	AI-Cost-Deflation 50–80 % p.a. · Margin steigt automatisch
O2	DSGVO-Abmahnwelle 2026 · treibt Customer-Migration
O3	KMU-Generationswechsel · 600k Buying-Moments bis 2030
O4	Digitalbonus Bayern bis €50k (Plus) · Sales-Beschleuniger
O5	AI-Search-Revolution · 25 % Traffic bis 2026 über KI
O6	Recurring Revenue 10–15x bewertbar bei Series A/Exit
O7	White-Label-Channel · 28k DACH-Agenturen · €10 Mio Sub-TAM
O8	Add-On-Upselling · ARPU €149 → €280/Mo
O9	DACH-Expansion · Bayern → BaWü → AT

Schwächen (Weaknesses)

W1	Solo-Founder · Bus-Faktor 1 → Doku · BU · Senior-Eng Q4 26
W2	€0 MRR Pre-Revenue → Pilot-Conversion Q3 26
W3	Begrenzte Vertriebskap. heute → 2 Sales-FTE Q3 26
W4	Keine etablierte Marke → DPMA Q4 26 · Brand-Engine
W5	Anthropic-Abhängigkeit → Multi-Model-Routing-Layer
W6	Template-Limit pro Site → Enterprise + CMS Q2 27
W7	Solo-Sales-Bottleneck → Inbound + Partner-Channel
W8	DACH-only-Fokus → bewusst, EU ab 2028

Bedrohungen (Threats)

T1	v0/Bolt/Lovable "gut genug" → Full-Service-Layer als Diff.
T2	Wix/Webflow AI-Onboarding → Vert. Integration nicht kopierbar
T3	Preisdruck Baukästen → Positioning Qualität, nicht Preis
T4	Konjunktur → 3-Mo-Kündigung · Förderprogramme · Branchen-Mix
T5	Technologiewandel → Astro = Standard-HTML, Build austauschbar
T6	Abmahn trotz Cookie-frei → TDDDG-Würdigung · DSGVO-Audit-Jahr
T7	DSGVO-Auslegungswechsel → modulare Checker · easy-update
T8	Anthropic-Pricing-Explosion → Multi-Model-Routing-Plan

Rechtliche Struktur, Cap-Table & Risiko-Absicherung.

14.1 Rechtsform-Pfad

PHASE	TRÄGERSTRUKTUR	RECHTSFORM	BEGRÜNDUNG
Heute (Q2 26)	Siluri Clothing als Bridge	Einzelunternehmen (e.K.)	Bootstrapping-Phase
Q3 26 mit Funding	Blitzsicht GmbH	GmbH (Direkt, keine UG)	Stammkapital €25k voll einbezahlt, saubere Cap-Table
Q4 26	DPMA-Markenanmeldung	Klasse 42 Software-Services	Brand-Sicherung vor Series A
Ab Q1 28	Holding-Struktur prüfen	Optional: UG-Holding / GmbH-Holding	Exit-Optimierung, Reinvest-Privilegien

14.2 Cap-Table & Beteiligungsstruktur

BETEILIGTER	HEUTE	NACH €350K @ €2 MIO	NACH SERIES A 2027
Johannes-Maximilian Gottl	100 %	82,5 %	~65–70 %
Pre-Seed-Lead-Investor	0 %	17,5 %	~12 %
ESOP-Pool	0 %	0 %	10 % reserviert
Series-A-Lead	0 %	0 %	~15–20 %

Anmerkungen: Stammkapital GmbH €25.000 voll einbezahlt. IP-Einbringung (Captain-Pattern, cw-core, cw-audit, cw-dsgvo, cw-legal-Asset-Pack) als Sacheinlage. Founder-Vesting 4 Jahre mit 1 Jahr Cliff (Standard-Pre-Seed-Term).

14.3 Standort & Infrastruktur

- **Sitz Blitzsicht GmbH:** Regensburg, Bayern
- **Arbeitsplatz heute:** Home-Office Privatwohnung Regensburg (abschließbar)
- **Coworking ab Q3 26:** Impact Hub o.ä., Budget €500–800/Mo
- **Server:** Hetzner (Falkenstein/Nürnberg, DE) · Vercel + Cloudflare für Customer-Sites
- **Hardware:** Mac Studio + MacBook · FileVault-verschlüsselt · Remote-Wipe via Find My
- **Backup-NAS:** Privatwohnung Regensburg · Read-Only-Off-Site · 3-2-1-Regel

14.4 Personalplan (Detail)

PHASE	QUARTAL	HC	ROLLE	BRUTTO P.A.	GESAMT
0 Pre-Funding	Q2 26	1	Founder (Siluri-Bridge)	€0	€0
1 Sales	Q3 26	3	Founder + 2 AE	€55–65k + 20 % var	€165–185k
1.5 Eng	Q4 26 / Q1 27	4	+ 1 Senior-Eng	€80–95k	€265–315k

PHASE	QUARTAL	HC	ROLLE	BRUTTO P.A.	GESAMT
2 Skalierung	Q3 27	7	+ 1 CS, + 1 Sales-DACH	€45–70k	€355–445k
3 Channel	Q4 27	8	+ 1 Partner-Manager	€60–75k	€430–540k

14.5 Versicherungs-Portfolio

VERSICHERUNG	GEPLANT AB	JAHRESBEITRAG
Berufshaftpflicht (Vermögensschaden + Sach)	Q3 26	€800–1.200
Cyber-Haftpflicht	Q3 26	€1.500–2.500
Betriebsunterbrechung (BU)	Q3 26	€500–800
D&O (Geschäftsführer-Haftung)	Q4 26	€1.200–2.000
Rechtsschutz (gewerblich + Internet)	Q4 26	€600–900
BU-Versicherung Founder (privat)	Q4 26	€1.800–2.800
Gesamt	—	~€6.400–10.200 p.a.

14.6 Steuerliche Aspekte

- **KSt + SolZ:** 15,8 % (GmbH ab Q3 26)
- **Gewerbesteuer Regensburg 2026:** Hebesatz 400 % → eff. ~14 %
- **USt:** Regelbesteuerung 19 %, voller Vorsteuerabzug B2B
- **DATEV:** Etablierung mit GmbH-Gründung Q3 26
- **Forschungszulage §4 InvZuIG:** Antrag Q1 27 für Captain-Pattern + cw-dsgvo (bis 25 % der FuE-Personalkosten erstattbar)

Förderung als Sales-Beschleuniger und Founder-Hebel.

15.1 Customer-Side: Digitalbonus Bayern

Unsere Customer-Sites qualifizieren sich als **individualisierte IKT-Dienstleistung** (nicht "Standard-Website") durch: (1) KI-Agenten-System (qualifiziert Plus-Variante), (2) Privacy-by-Design (Art. 25 DSGVO), (3) Automatisiertes Performance-Reporting via API-Integration, (4) AI-Search-Optimierung (llms.txt + Schema.org).

VARIANTE	MAX. ZUSCHUSS	FÖRDERSATZ	STATUS
Digitalbonus Standard	€10.000	bis 50 %	Aktiv 12/2027
Digitalbonus Plus (KI)	€50.000	bis 50 %	Aktiv 12/2027

15.2 Beispielrechnung Customer (Business-Paket)

POSITION	BETRAG
Einmalige Kosten	€4.990
12 Monate Service	€1.788
Förderfähige Gesamtkosten	€6.778
Förderung Digitalbonus Standard (50 %)	€3.389
Effektive Kundenkosten Jahr 1	€3.389

Schließquote nachweislich **+30–50 %** wenn Förder-Hinweis im Angebot dokumentiert.

15.3 Blitzsicht-Side: Eigene Förder-Optionen (vollständig)

Pre-Seed-Equity ist nur eine von mehreren parallelen Finanzierungs-Quellen. Mit konsequenter Förder-Stack-Nutzung lässt sich das Pre-Seed-Funding auf **€550–850k effektive Cash-Verfügbarkeit** hebeln (bei nominalem €350k-Ticket).

15.5.1 HOCH RELEVANT — sofort verfolgen

PROGRAMM	QUELLE	HÖHE	STATUS
Forschungszulage (§4 InvZuIG)	Bund (Finanzamt)	bis €250k/Jahr steuerfrei	Antrag rückwirkend Q1 2027 für 2026-FuE
ZIM (Zentr. Innovationsprogramm Mittelstand)	BMWK	€100–450k Zuschuss/Projekt	Antrag Q4 2026 für cw- onboarding-GA
INVEST-Zuschuss	BMWK	€70k bei €350k-Ticket	Investor reicht ein mit Closing
BAFA Unternehmensberatung	Bund	bis €2.800	Antrag Q3 2026 für Anwalts-/ISO-Review

15.5.2 MITTEL RELEVANT — Backup / Phase 2

PROGRAMM	QUELLE	HÖHE	STATUS
KMU-innovativ Software/IT-Sicherheit	BMBF	€500k–1 Mio Solo · €5 Mio Verbund	Q1 2027 für cw-dsgvo-Forensik-Phase 2
Bayern Kapital (LfA Förderbank)	Bayern	€100–500k Pre-Seed-Equity	Co-Invest neben Lead-VC
DEEP TECH & Climate Fonds (DTCF)	Bund (KfW)	Co-Invest neben Lead-VC	Strategic als 2. Investor
High-Tech Gründerfonds (HTGF)	Bund	bis €1 Mio Seed	Optional Series-A-Path
Mittelstand-Digital-Zentrum	BMWK	— (Beratungs-Asset)	Q3 2026 kontaktieren
S-REFIT Sparkassen-Beteiligung Regensburg	Sparkassen Bayern	€50–500k Pre-Seed-Equity	Regensburg-Anker, lokal
WEGE Bayern + Stadt Regensburg WiF	Bayern / Stadt	— (Beratungs-Asset)	Schnell aktivierbar
EFRE Bayern Digitalisierung	EU/Bayern	bis 60 % Förderquote	Antrag Q1 2027 (saisonale Calls)

15.5.3 KREDIT-Pfade (falls Equity-Funding zu langsam)

PROGRAMM	HÖHE	BEDINGUNG
KfW-Gründerkredit StartGeld	bis €125.000	Bürgschaft via Bürgschaftsbank Bayern möglich
KfW ERP-Förderkredit Digitalisierung	flexibel + bis 5 % Zuschuss	KfW-Hausbank-Pfad
LfA Bayern Gründerkredit	bis €100k	Sonderkonditionen, mit Bürgschaft möglich
Bürgschaftsbank Bayern	bis 80 % Bürgschaft	Macht Solo-Founder-Kredite ohne dingliche Sicherheit möglich

15.5.4 NICHT RELEVANT (mit Begründung)

PROGRAMM	WARUM RAUS
Gründungszuschuss (Bundesagentur Arbeit)	Voraussetzung ALG-I-Bezug ≥ 150 Tage. Johannes seit 2013 selbstständig → disqualifiziert.
Einstiegsgeld (ALG II)	ALG-II-Bezug Voraussetzung → disqualifiziert
EXIST-Gründerstipendium	Aktive Hochschulbindung Voraussetzung → 12+ Jahre raus aus akademischem Umfeld
EXIST-Forschungstransfer	Hochschul-Forschungstransfer-Programm ohne Hochschul-Partner nicht möglich
Hochschul-Stipendien (StartingNow etc.)	Spinoff-Fokus

Förder-Aktivierungs-Plan & Hebel-Details.

15.5.5 Empfohlener Förder-Aktivierungs-Plan (Quartal-für-Quartal)

QUARTAL	MASSNAHME	CASH-INFLOW / WERT
Q3 2026	BAFA-Beratung + WEGE + Mittelstand-Digital Match-Making	€2.800 quick win + Free-Beratung
Q4 2026	INVEST-Zuschuss-Antrag (Investor) + ZIM-Antrag + S-REFIT-Pitch	€70k + Pipeline-Antrag
Q1 2027	Forschungszulage rückwirkend 2026 (Captain-Pattern + cw-dsgvo)	€50–150k steuerfrei
Q1 2027	KMU-innovativ-Antrag BMBF (lange Pipeline)	€500k–1 Mio möglich
Q2 2027	ZIM-Förderbescheid bei Q4-Antrags-Erfolg	€100–450k Zuschuss
Q3 2027	Forschungszulage 2027 (gewachsenes Team)	€150–250k steuerfrei

Effective Capital: Pre-Seed €350k + Förder-Hebel = **€620k – 1,2 Mio effektives Capital** bei konsequenter Stack-Nutzung. Das ist ein 1,8x–3,4x Multiplier auf nominales Funding.

15.5.6 INVEST-Zuschuss im Detail

Das **wichtigste Sales-Argument im Investor-Gespräch**. BMWK-Programm seit 2013, läuft mindestens bis Ende 2027. 20 % auf Equity-Beteiligung an einer förderfähigen GmbH (Blitzsicht qualifiziert) · bis €100.000 pro Investor pro Jahr · bis €500.000 pro Unternehmen insgesamt · **steuerfrei** (kein Einkommen-/Kapitalertrag-Steuer) · Antrag muss VOR Investment-Closing eingereicht werden (Lead-Investor-Aufgabe) · Auszahlung nach Closing-Nachweis (4–8 Wochen).

Rechen-Beispiele für €250–500k Pre-Seed-Range

TICKET	INVEST-ZUSCHUSS (20 %)	EFFEKTIVES INVESTOR-RISK-CAPITAL
€250k	€50k	€200k
€350k (Target)	€70k	€280k
€500k	€100k	€400k

Sales-Pitch im Gespräch: "Dein nominales €350k-Ticket reduziert sich durch BMWK-INVEST-Zuschuss auf €280k effektives Risk-Capital — und der Zuschuss ist für dich steuerfrei. Wir bereiten die Antragsdokumentation vor."

15.5.7 Forschungszulage im Detail

Die **zweitwichtigste Hebel-Quelle** (nach Equity). Seit 2020 in Kraft (§ 4 InvZulG). 25 % der förderfähigen FuE-Personalkosten **steuerfrei** erstattet. Bemessungsgrundlage bis €1 Mio FuE-Personalkost / Jahr → **max. €250k Zulage/Jahr**. Förderfähig: Eigenforschung im Konzept-/Definitions-/Validierungs-Stadium (vor Marktreife).

Antragsrückwirkend für vergangene 4 Wirtschaftsjahre möglich. Vorbescheid durch Bescheinigungsstelle Forschungszulage (BSFZ) erforderlich.

Was bei Blitzsicht qualifiziert (FuE-Bemessung 2026)

PROJEKT	FUE-ANTEIL	PERSONALKOSTEN-SCHÄTZUNG
Captain-Pattern Multi-Agent-Orchestrierung	100 % FuE	€40–60k
cw-dsgvo Forensische Pre-Consent-Detection mit RFC-3161	100 % FuE	€30–40k
cw-onboarding Multi-Agent-Pipeline	80 % FuE	€30–40k
cw-audit Programmatic API	50 % FuE	€15–25k
Gesamt 2026 (förderfähige FuE-Personalkosten)	—	€115–165k
	—	

Mit gewachsenem Team 2027: **€60–150k Zulage** realistisch.

Pflicht-Voraussetzung: Doku-Workflow ab Q3 2026 etablieren — Stundenerfassung pro FuE-Projekt, Methodik-Beschreibungen, Erfolgsmetriken. Tool-Kandidaten: Toggl / Clockify / eigene Time-Tracking-Integration in den Captain-Pattern-Logs. Ohne diese Doku ist die Zulage nicht abrufbar.

Investitionsplan · Liquiditätsplan · Rentabilitätsplan.

16.1 Investitionsplan (Use-of-Funds-Detail · €350k Target)

POSITION	Q3 26	Q4 26	Q1 27	Q2 27	SUMME
Sales-Headcount (40 %)	33	33	33	41	€140k
Paid-Akquise · Meta + Google Ads	5	15	25	25	€70k
Content-Engine (Texter, Video)	3	4	5	5,5	€17,5k
Eng-Capacity · Senior-Eng-Gehalt	0	18	25	25	€68k
Infrastruktur-Wachstum	0,5	0,5	0,5	0,5	€2k
GmbH-Gründung (Notar + Stammkapital-Validierung)	5	0	0	0	€5k
Stammkapital GmbH (Cash-Reserve)	25	0	0	0	€25k
DPMA-Markenmeldung Klasse 42	0	1,5	0	0	€1,5k
Anwalts-Review AGB/AVV/Hauptvertrag	4	2	0	0	€6k
Versicherungen (Berufs, Cyber, D&O, BU, RS)	1,5	2	0	0	€3,5k
Buchhaltung + Steuerberater	1	1,5	1,5	1,5	€5,5k
ISO-27001-Gap-Analyse	0	0	4	0	€4k
Sonstige Beratung (Steuer, INVEST-Antrag)	0,5	0,5	0,5	0,5	€2k
Gesamt (€)	78,5	78	94,5	99	€350k

16.2 Liquiditätsplan (12-Monate-Cashflow · €350k Mid-Range)

MONAT	CASH-INFLOW	CASH-OUTFLOW	KUMUL. CASH
Juli 26 (Funding-Eingang)	€350.000	-€21.000	€329.000
August 26	€0	-€22.500	€306.500
September 26	€2.500	-€24.000	€285.000
Oktober 26	€6.500	-€26.500	€265.000
November 26	€11.000	-€28.000	€248.000
Dezember 26	€16.500	-€29.500	€235.000
Januar 27	€22.500	-€31.500	€226.000
Februar 27	€28.000	-€33.000	€221.000
März 27	€34.000	-€34.500	€220.500
April 27 · Cash-Break-Even	€40.500	-€36.000	€225.000
Mai 27	€46.000	-€37.500	€233.500
Juni 27	€52.500	-€38.500	€247.500

MONAT	CASH-INFLOW	CASH-OUTFLOW	KUMUL. CASH
Cash-Reserve Ende 12 Mo	—	—	~€247k (= 6+ Mo Puffer)

16.3 Rentabilitätsplan (5-Jahres-P&L-Projektion · €k)

POSITION	2026	2027	2028	2029	2030
Umsatz Setup	90	380	880	1.450	2.100
Umsatz Recurring (MRR × 12)	60	280	950	2.100	3.150
Umsatz Add-Ons	0	60	220	380	600
Gesamt-Umsatz	150	820	2.050	3.930	5.850
– COGS (Hosting, APIs)	-25	-125	-310	-550	-680
Gross Profit	125	695	1.740	3.380	5.170
Gross-Margin	83 %	85 %	85 %	86 %	88 %
– Personal	-165	-355	-680	-1.050	-1.400
– Marketing & Sales	-45	-180	-380	-550	-750
– Legal & Operations	-28	-70	-130	-200	-290
– Infrastruktur (Office, Hardware)	-10	-30	-75	-150	-240
EBITDA	-123	60	475	1.430	2.490
EBITDA-Marge	—	7 %	23 %	36 %	43 %
– Abschreibungen	-5	-15	-30	-50	-75
EBIT	-128	45	445	1.380	2.415
– Steuern (eff. ~30 %)	0	-14	-135	-415	-730
Jahresüberschuss	-128	31	310	965	1.685

16.4 Szenario-Analyse

KENNZAHL	WORST (50 %)	BASE (100 %)	BEST (150 %)
Customers 2030	500	1.000	1.500
ARR 2030	€1,7 Mio	€3,4 Mio	€5,0 Mio
EBITDA 2030	€700k	€2,5 Mio	€4,2 Mio
Bewertung @ 10× ARR	€17 Mio	€34 Mio	€50 Mio
Pre-Seed-Return €250k @ €1,5 Mio	€2,8 Mio (11,4×)	€5,7 Mio (22,8×)	€8,3 Mio (33,3×)

Schlüsselerkenntnis: In allen drei Szenarien profitabel. Worst Case noch immer ein **11x-Multiple**. Die Pre-Seed-Investition ist asymmetrisch — Downside begrenzt, Upside in den 22x–33x-Bereich.

Johannes-Maximilian Gottl.

Persönliches

- Wohnsitz: Regensburg, Bayern
- Kontakt: servus@blitzsicht.com
- Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher)

Ausbildung

- Informatik-Studium · Universität Regensburg

Berufserfahrung

ZEITRAUM	POSITION	UNTERNEHMEN
2026 – heute	Founder & CEO	Blitzsicht (i.Gr.)
2013 – heute	Inhaber & GF	Siluri Clothing (e.K.)
2007 – 2014	Software-Entwickler	knowis AG (Bankensoftware)

Technische Skills

PROGRAMMIERUNG

TypeScript · Python · Go · Rust · Bash

FRAMEWORKS

Astro · Next.js · React · FastAPI · Express

AI-STACK

Anthropic Claude SDK · Multi-Agent · Captain-Pattern · JSON-RPC

INFRASTRUKTUR

Vercel · Cloudflare (Workers, KV, R2) · Hetzner · Docker · Tailscale

DATENSCHUTZ

DSGVO Privacy-by-Design · TDDDG · AVV/TOMs/TIA

AUDIT / FORENSIK

Lighthouse · PSI · Plausible · GSC · CrUX · RFC-3161

Unternehmerische Skills

- 12+ Jahre Selbstständigkeit (Siluri Clothing) · 4-köpfiges Team aufgebaut und geführt
- B2B-Vertrieb & Kundenbeziehungen · 5,0 ★ Google-Reviews bei Siluri
- Kenntnis GoBD, DATEV, E-Rechnung (ZUGFeRD/XRechnung)
- ERP-Migrations-Erfahrung (Odoo 18 Enterprise, Docker auf Hetzner)
- 7 Jahre Bankensoftware (knowis AG) — reguliertes Umfeld, BCBS 239, hohe Sicherheits- & Qualitätsanforderungen

Referenzprojekte als Founder (Mai 2026)

- **11 Customer-Websites Production:** zinkbaeckerei.de · soleno-energie.com · steller-sanierungen.com · schillergartenbau.de · gottl-richter-gomeier.de · donau-profi.de · weinkontor-sinzing.de · hausammincio.com · digitaldirekt.com · blitzsicht.com (Auswahl)
- **cw-core** · Astro-Component-Library v1.0.5 · geteilte IP-Base für alle Customer-Sites
- **cw-audit** · 82+ Compliance- & Performance-Checker mit programmatic API
- **cw-dsgvo** · forensische Pre-Consent-Detection mit RFC-3161-Timestamping
- **Captain-Pattern** · Multi-Agent-Orchestrierungs-Framework · Production seit Q4 2025
- **cw-legal-Asset-Pack** · 13 versionierte Compliance-Doku-Templates (TOMs, AVV, TIA, etc.)

Begriffe für nicht-technische Leser.




BEGRIFF	ERLÄUTERUNG
AI-Native-Operating-Company	Unternehmen, dessen Operating-Model vollständig auf KI-Agenten basiert — nicht KI als Tool, sondern KI als Operations-Backbone.
ARPU	Average Revenue Per User — durchschnittlicher Umsatz pro Customer pro Monat.
ARR	Annual Recurring Revenue — wiederkehrender Jahresumsatz.
AVV	Auftragsverarbeitungsvertrag nach Art. 28 DSGVO.
Captain-Pattern	Multi-Agent-Orchestrierungs-Framework von Blitzsicht: Captain spawnt Worker-Agents, Grader-Agents reviewen, Cleanup-Agents archivieren.
CAC	Customer Acquisition Cost — Akquisekosten pro Neukunde.
cw-* (Prefix)	"customer-websites" Repo-Prefix für Module der Blitzsicht-Pipeline (cw-core, cw-audit, cw-dsgvo, ...).
DACH	Deutschland · Österreich · Schweiz.
Data-Network-Effect	Compounding-Moat: jeder neue Customer macht das Produkt für alle besser durch anonymisierte Cross-KMU-Patterns.
DPF	EU-US Data Privacy Framework — Drittlandtransfer-Mechanismus.
DSFA	Datenschutz-Folgenabschätzung (Art. 35 DSGVO).
DSGVO	Datenschutz-Grundverordnung (EU 2016/679).
ESOP	Employee Stock Option Pool — Mitarbeiter-Optionsprogramm.
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization.
GA	General Availability — produktive Verfügbarkeit (vs. Beta / Alpha).
GoBD	Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung digitaler Unterlagen.
INVEST-Zuschuss	BMWK-Programm · 20 % Zuschuss für Business-Angels bis €100k pro Investor.
ISO 27001	International Information Security Management Standard.
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen (< 250 MA, < €50 Mio Umsatz).
LTV	Lifetime Value — Gesamt-Umsatz pro Customer über Lebenszeit.
LTV/CAC	Verhältnis Lifetime-Value zu Customer-Acquisition-Cost (Top-Decile SaaS ≥ 10x).
MRR	Monthly Recurring Revenue — wiederkehrender Monatsumsatz.
MTA-STS	Mail Transfer Agent Strict Transport Security (RFC 8461).
NIS2	EU Network & Information Security Directive 2 (umgesetzt als NIS2UmsuCG).
NRR	Net Revenue Retention — Umsatz-Erhaltung inkl. Upselling/Churn (> 100 % = Net Expansion).
OSM	OpenStreetMap — Datenquelle für cw-leads Lead-Sourcing.
Payback-Period	Zeit bis CAC durch Recurring-Umsatz amortisiert (Top-Decile ≤ 12 Mo).
PSI	PageSpeed Insights (Lighthouse-Score).

BEGRIFF	ERLÄUTERUNG
RFC 3161	Internet X.509 Timestamping Protocol – kryptografische Zeitstempel-Authentizität.
SaaS	Software-as-a-Service.
SAM	Serviceable Addressable Market.
SOC 2	Service Organization Control 2 – US-Audit-Framework.
SOM	Serviceable Obtainable Market.
TAM	Total Addressable Market.
TDDDG	Telekommunikation-Digitale-Dienste-Datenschutz-Gesetz (Nachfolger TTDSG).
TIA	Transfer Impact Assessment (Art. 46 DSGVO) für Drittlandtransfer.
TOMs	Technische und Organisatorische Maßnahmen (Art. 32 DSGVO).
VVT	Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten (Art. 30 DSGVO).

Das vollständige Compliance-Bild.

Das ausführliche Compliance-Statement ist als separates Dokument verfügbar: **COMPLIANCE-STATEMENT.md** (Mai 2026, v1.0).

Inhalt

1. Compliance-Posture im Überblick (DSGVO  · TDDDG  · NIS2 out-of-scope · ISO 27001  Q3 2027 · SOC 2 nicht geplant)
2. Bestehender cw-legal-Asset-Pack (A0–A10, AVV-A1/A4, H4-AGB — 13 versionierte Dokumente)
3. Status pro Standard im Detail
4. Versicherungs-Portfolio (Berufs, Cyber, BU, D&O, Rechtsschutz)
5. Cap-Table & Gesellschafterstruktur
6. Datenschutzbeauftragter (DSB) — out-of-scope heute, geplant Q1 2027
7. Compliance-Roadmap mit Budget bis Q4 2027
8. Was Investoren bei Diligence-Anfrage konkret bekommen

Kernaussage

Wir haben Compliance nicht als Pflicht-Bürde behandelt, sondern als Produkt-Default — der gesamte cw-legal-Asset-Pack (TOMs, AVV, TIA, Subprozessoren-Liste, TDDDG-Würdigung) ist bereits Production-grade dokumentiert und versioniert. Stand Mai 2026: **78 von 93 ISO-27001-Annex-A-Controls implementiert** durch die bestehenden TOMs.

cw-legal-Asset-Pack-Index (Verweis)

DATEI	INHALT
A0-hauptvertrag-template-v1.0.md	Hauptvertrag (Werk- + Dienstvertrag)
A1-impressum-v1.0.md	§ 5 DDG-konformes Impressum-Template
A3-tdddg-wuerdigung-v1.0.md	TDDDG-§ 25-Würdigung pro Dienst
A4-vvt-v1.0.xlsx	Verzeichnis Verarbeitungstätigkeiten (Art. 30 DSGVO)
A5-toms-v1.0.md	Technische und Organisatorische Maßnahmen (Art. 32 DSGVO) §§ 1–7
A6-subprozessoren-v1.0.md	Subprozessoren-Liste mit Drittland-Würdigung
A7-sla-leistungsbeschreibung-v1.0.md	Service-Level-Agreement
A8-onboarding-anhang-v1.0.md	Onboarding-Workflow
A9-preisliste-v1.0.md	Preisliste-Anlage
A10-sepa-mandat-vorlage-v1.0.md	SEPA-Lastschrift-Mandat
AVV-A1-beschreibung-verarbeitung-v1.0.md	AVV-Beschreibung der Verarbeitung
AVV-A4-tia-vercel-cloudflare-v1.0.md	Transfer Impact Assessment für US-Subprozessoren

H4-agb-b2b-v1.0.md

B2B-AGB

Alle Dokumente sind versioniert (v1.0+) und werden mindestens jährlich oder bei wesentlicher Änderung der Infrastruktur überprüft. Nächster TOMs-Self-Audit-Termin: 2027-05-10.

Bereit für ein Gespräch?

servus@blitzsicht.com · blitzsicht.com

Blitzsicht GmbH (in Gründung) · Johannes-Maximilian Gottl · Regensburg · Mai 2026

Adressat: Pre-Seed-Investoren · Vertraulich · Investor-Use-Only