

Die Zahlen hinter **Blitzsicht** — interaktiv.

Verschiebe die Slider und sieh in Echtzeit, wie Customer-Wachstum, Unit-Economics und Bewertungs-Multiples zusammenwirken. Alle Werte sind aus dem Businessplan v2 abgeleitet. Default-Werte = Base-Case-Projektion. Pre-Seed-Ask: €250–500k @ €1,5–3 Mio Post-Money.

MODUL 1 · WACHSTUM

Customer-Trajektorie über 5 Jahre.

Zwei Wachstums-Hebel: Direkt-Akquise (Sales + Paid + Inbound) und White-Label-Partner-Channel (ab Q2 2027). Beide kombinieren sich zur Gesamt-Customer-Base.

ANNAHMEN — DU STEUERST

Sales-FTE Q3 2026 Account-Executive	2 FTE
Neukunden/FTE/Mo Closing-Capacity	2,5
Partner-Launch Q2 2027 Default	Q2 27
Partner-Sites/Partner Channel-Multiplier	20
Churn p.a. Mid-Market-SaaS	8 %

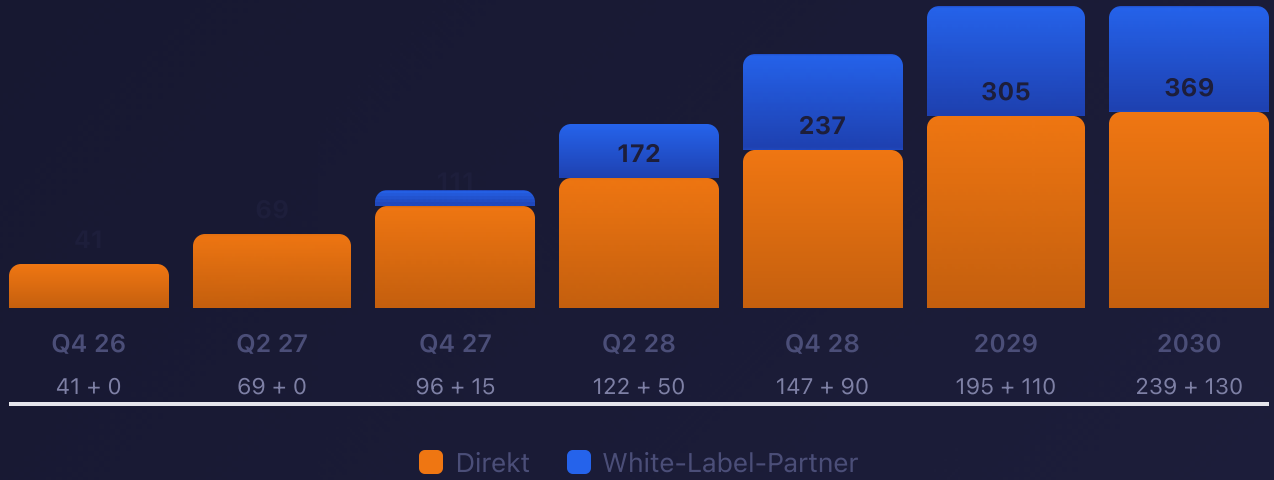
ERGEBNIS · CUSTOMERS ENDE 2030

239
DIREKT

130

369

GESAMT-CUSTOMER-BASE



LTV, CAC, Payback — die Investor-Trinität.

Die drei Zahlen, die jeder Pre-Seed-VC zuerst checkt. Default-Werte: Business-Paket, 36-Monats-Cohort, Q4-2027-Target-CAC.

ANNAHMEN

Setup einmalig Avg-Paket	5k €
Recurring/Mo Avg-Paket	150 €
Customer-Lifespan in Monaten	36 Mo
Gross-Margin nach COGS	85 %
CAC Customer-Acq.-Cost	500 €

ERGEBNIS · PRO CUSTOMER

10k €
AVG LTV

9k €
GROSS-LTV (×MARGIN)

17,7x
LTV/CAC-RATIO

4 Mo
PAYBACK-PERIOD

LTV/CAC \geq 3x
gesund

LTV/CAC \geq 5x
investierbar

LTV/CAC \geq 10x
Top-Decile

SaaS-Benchmark-Schwellen: 3x ist Mindeststandard, 5x wird VC-interessant, ab 10x spricht man von Top-Decile-Performance. Bei AI-Native-Companies sind 15–25x nicht ungewöhnlich, weil COGS strukturell niedriger ist.

Vom Customer-Buch zur **Bewertung**.

ARR (Annual Recurring Revenue) ist die Hauptmetrik für SaaS-Bewertungen. Multiple variiert je nach Story und Wachstum — Wix ist heute bei 5x, AI-Native-Companies bei 30–80x. Wir rechnen konservativ mit 10x.

ANNAHMEN

Customer-Base

siehe Modul 1

250

Avg ARPU/Mo

mit Add-Ons

280 €

ARR-Multiple

SaaS-Story-abhängig

10×

ERGEBNIS

840k €

ARR

8,40 Mio €

BEWERTUNG

Squarespace

4× Revenue

Wix Public

5× Revenue

Unser Default

10× ARR

Webflow Pre-IPO

12× Revenue

Sierra/Cursor

30–80× Revenue

Wo die €350k hin gehen.

Allocation für den Target-Mid-Range-Ticket. 12 Monate Runway bis Cash-Break-Even.



Sales-Headcount 40 % · €140k
2x Account-Executive für 12 Mo

Paid-Akquise 25 % · €87,5k
cw-ads + Content-Engine

Engineering-Capacity 20 % · €70k
Senior-Eng + cw-onboarding-GA

Legal & Operations 15 % · €52,5k
GmbH + DPMA + Anwalts-Review

Was der Investor in 5 Jahren rausbekommt.

Pre-Seed-Investment → Equity-Anteil → Exit-Bewertung → Return-Multiple. Drei realistische Exit-Pfade.

ANNAHMEN

Pre-Seed-Ticket

dein Investment

350k €

Post-Money Bewertung

jetzt

2,00 Mio €

Exit-Bewertung

in 5 Jahren

8,00 Mio €

350k €
INVESTMENT



17,5 %
EQUITY-ANTEIL



8,00 Mio €
EXIT-BEWERTUNG



1,40 Mio €

RETURN · 4,0x

Drei realistische Exit-Pfade: (1) Strategic Acquisition durch Hosting-Konzerne (1&1, Strato, Sevenit) — Range €15–25 Mio Q4 2027 / €30–50 Mio Q4 2028. (2) Plattform-Konsolidierung (Wix, Webflow, Squarespace) — Range €30–80 Mio Q4 2028. (3) Series-A → IPO-Pfad — Range €50–300 Mio+ bei 5–7-Jahres-Hold.

5-Jahres-Projektion Q für Q.

Die Tabelle aktualisiert sich live aus deinen Slider-Inputs in Modul 1 + Modul 2. Konservative Annahme: nur Direkt-Revenue im Bewertungs-Pfad, Partner-Channel als Upside.

ZEITPUNKT	CUSTOMERS DIREKT	PARTNER-SITES	AVG ARPU/MO	ARR DIREKT	BEWERTUNG (10x)
Q2 2026 · heute	11	0	–	€0	~€2 Mio (Pre-Seed)
Q4 2026	41	0	131 €	64k €	645k €
Q4 2027	96	15	195 €	225k €	2,25 Mio €
Q4 2028	147	90	220 €	388k €	3,88 Mio €
2030 (Ziel)	239	130	280 €	803k €	8,03 Mio €

Lese-Hilfe: Q2 2026 = heute (Pilot-Cohort, €0 ARR). Q4 2026 = mit Funding nach 6 Mo Sales-Aktivität. Q4 2027 = Partner-Channel etabliert. 2030 = 5-Jahres-Ziel. Die Bewertung ist 10x ARR direkt (konservativ); mit AI-Native-Story-Premium (siehe Modul 3) wären 30–80x Multiple denkbar.

AI-Cost-Deflation als **Compounding-Margin-Pump**.

Anthropic-Token-Pricing fällt historisch 50–80 % pro Jahr. Unsere Gross-Margin steigt automatisch ohne aktives Zutun. Zeig den Effekt über 5 Jahre.

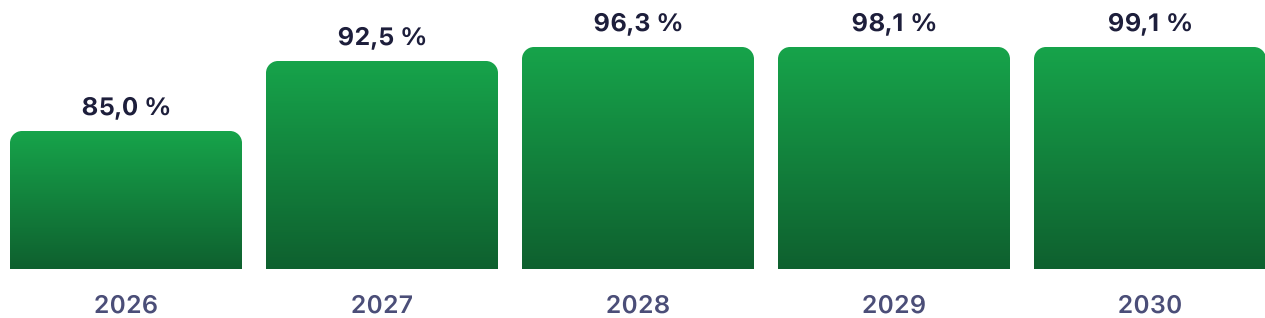
ANNAHME

Deflation/Jahr

auf Token-COGS

50 %

GROSS-MARGIN-ENTWICKLUNG



Konkurrenz mit Mitarbeiter-Kostenbase kann nicht deflationieren — Lohnkosten in DACH steigen 3–5 % p.a. Wir bewegen uns strukturell in die Gegenrichtung.