

PRE-SEED · MAI 2026

Webflow hat ~~1.500~~ Mitarbeiter. Wir haben **einen**.

Dieses Deck wurde heute Vormittag gebaut — von der gleichen AI-Pipeline, die heute 23 Customer-Production-Tickets über 4 Repos gemerged hat.

1

FOUNDER

11

CUSTOMER-SITES LIVE

~80%

GROSS-MARGIN

23

TICKETS / TAG · VALIDIERT

Das KMU-Web-Business ist seit 20 Jahren kaputt. Niemand hat es bisher repariert.

Wix verkauft Bauklötzchen-Sites, die rechtlich nicht halten. Webflow verschiebt das Problem ins No-Code-Layer. Klassische Agenturen rechnen €800–1.500 Tagessatz und liefern in 3–6 Monaten. 3,6 Mio deutsche KMU stecken zwischen "DIY-Müll" und "Tagessatz-Roulette" fest.

Unsere unpopuläre These:

Alle bauen KI für Enterprise. Der echte Markt ist **KMU-Mid-Market**. Niemand baut für KMU, weil KMU-Stories nicht in TechCrunch landen — genau deshalb ist es der größte unter-served B2B-SaaS-Markt in Deutschland.

3,6 Mio

KMU IN DEUTSCHLAND Größer als gesamter DACH-Enterprise-Markt nach Buying-Decisions

0

VERTIKAL-INTEGRIERTE AI-NATIVE-KONKURRENTEN IN DACH First-Mover-Fenster: 12–18 Monate

99,9 %

COST-REDUKTION VS. AGENTUR €70.000 vs. ~€80 (23-Tickets-Tag)

WAS UNS UNTERSCHIEDET

Wir verkaufen keine KI an Kunden. 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. Code, Onboarding, Compliance, SEO, Brief-Akquise — alles läuft durch eine Multi-Agent-Pipeline. **Die KI ist nicht ein Tool. Die KI ist das Unternehmen.**

CODE-PIPELINE

Captain-Agent spawn Worker, Grader-Agents reviewen, Cleanup-Agents archivieren — kein menschlicher PM dazwischen.

ONBOARDING

cw-onboarding-Pipeline orchestriert autonom:
Intake → Compliance-Check → Site-Build → Deploy → Vertragsabschluss.

COMPLIANCE-AUDIT

cw-dsgvo läuft forensische Pre-Consent-Tracking-Detection autonom — kein Datenschutzbeauftragter klickt manuell durch 60 Checker.

KLASSISCHE AGENTUR

€70.000+

23 Tickets × 3–5 Mann-Tage × €1.000



BEI UNS (AI-COMPUTE)

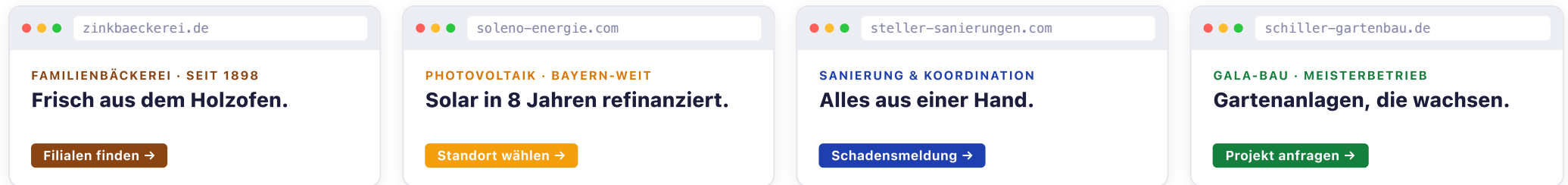
~€80

Anthropic-Tokens + Hosting

WAS WIR AUSLIEFERN

Vier Live-Sites. Vier Branchen. Ein Stack.

Production-Stand Mai 2026. Brand-Tokens pro Customer aus Workshop-Pipeline. Astro 5 + cw-core, Performance > 95 PSI, DSGVO-konform out-of-the-box. **7 Werkzeuge von Workshop bis Production-Deploy.**



5-Schichten-Service-Mesh — vom Lead bis zum Ongoing-Service

1 · AKQUISE + 2 · ONBOARDING

cw-leads (OSM-Sourcing → DIN-5008-Brief) · cw-audit (60+ Checker) · cw-workshop · cw-onboarding (Multi-Agent) · cw-sign (DocuSeal)

3 · CORE-STACK

cw-core (Astro v1.0.5) · 11x customer-* Sites · cw-visual-tests (Pixel-Regression) · Vercel + Cloudflare Edge

4 · COMPLIANCE + 5 · ONGOING

cw-mta-sts (Mail-Hardening) · cw-uptime · cw-dsgvo (Forensik + RFC-3161) · cw-local-presence (GMB+Apple+Bing)

Pre-Revenue. Mit Methode.

11 Sites live, alle als Pilot-Cohort, noch keine Vollpreis-Zahler. Das ist Disziplin: Stack härten ohne Revenue-Druck. Echtversand-Phase startet Q3 2026 parallel zum Funding.

Cohort heute (Mai 2026)

Customer-Sites live	11
Pilot-Phase (kostenlos)	11
MRR heute	€0
12-Mo-Cohort-Retention	100 %
Churn (gekündigt / abgestürzt)	0
Word-of-Mouth-Conversions	3 / 11

11/11 Sites laufen 12+ Monate. **Vorvalidiertes Customer-Buch** für Tag-0-MRR-Sprint.

Unit-Economics — Business-Paket

Setup einmalig	€4.990
Recurring 36 Mo × €149	€5.364
Avg Customer-LTV	€10.354
× 85 % Gross-Margin	€8.800
Target CAC (Q4 2027)	€500
LTV / CAC	17,6 ×
Payback-Period	4 Monate

Top-Decile-SaaS-Benchmark ≥ 10x. Mit AI-Cost-Deflation steigt der Wert jährlich.

Pre-Revenue richtig framen: Investor-Wert hier liegt nicht in MRR, sondern in *"wie viel Risiko habt ihr aus dem Weg geräumt bevor ihr Revenue ranzieht"*. Antwort: 100 % Cohort-Retention, 0 Churn, 12 Monate Production-Iteration, vollständiger Compliance-Asset-Pack.

Drei adressierbare **Revenue-Linien** in DACH.

Wir bauen nicht nur ein Produkt — wir bauen einen Stack mit drei parallelen Adressierbarkeits-Layern. Gesamt-TAM Steady-State: ~€300 Mio adressierbar in DACH.

PRIMARY

KMU-Web-Plattform

3,6 Mio KMU × 1 % Penetration = 36k
Customers · Ø €6k Setup + Ø €150/Mo

€280 Mio

SECONDARY

DSGVO-Audit-Service

28k Anwaltskanzleien DE × 5 % × 4
Audits/Jahr × €1.500

€8,4 Mio / Jahr

TERTIARY

White-Label-Stack

28k Web-Agenturen DACH × 3 % × €1k/Mo ·
Channel-Multiplier

€10 Mio / Jahr

Drei Compounding-Tailwinds

TAILWIND 01

AI-Cost-Deflation

Anthropic-Pricing fällt historisch **50–80 %**
p.a. Unsere Margin steigt automatisch.

blitzsicht.com

TAILWIND 02

DSGVO-Abmahnwelle

Abmahnvolumen **+30–50 % p.a.** Compliance
ist bei uns Default.

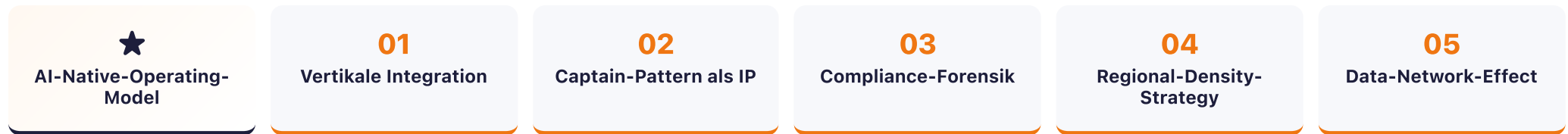
TAILWIND 03

KMU-Generationswechsel

~600.000 Firmenübernahmen bis 2030
(KfW). Decision-Moments.

DEFENSIBLE MOAT

Sechs Säulen. Kein Klon in 12 Monaten.



Säule ★ ist die Kategorie, nicht das Feature: Konkurrenz müsste nicht "ein AI-Tool integrieren" — sondern ihre 200-Mann-Kostenbase neu erfinden. Output-per-Founder strukturell 50–100x klassische Agentur. Captain-Pattern in Production 12 Mo iteriert — nicht in 12 Mo kopierbar.

Comparables — AI-Native-Operating-Companies

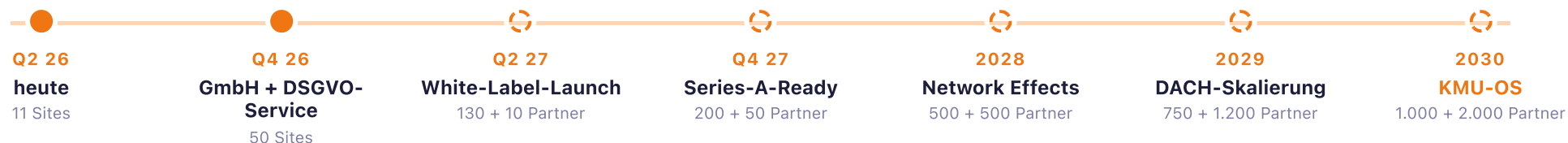


Pattern: AI-Native-Companies werden konsequent zu Multi-Milliarden-Bewertungen geführt. Wir bringen dasselbe Modell in den €280 Mio KMU-Mid-Market in Deutschland. Bei 1/100 dieser Bewertungen ist das Pre-Seed-Ticket ein 10x–50x Multiple bei Exit.

ROADMAP

Q-für-Q-Pfad: heute → 2030 KMU-OS.

Mit Funding 4x schneller als ohne. Klare Milestones, klare Customer-Targets, klare Add-On-ARPU-Hebel.



ARR-Bewertungs-Pfad (Base Case, 10x ARR-Multiple, nur Direkt-Revenue)

ZEITPUNKT	CUSTOMERS DIREKT	ARPU/MO	ARR DIREKT	BEWERTUNG (10x)
Q2 2026 (heute)	11	€0 Pilot	€0	€1,5–3 Mio (Pre-Seed)
Q4 2026	50	€131	~€80k	~€2 Mio
Q4 2027	200	€195	~€470k	~€5 Mio
Q4 2028	500	€220	~€1,32 Mio	~€14 Mio
2030 (5-Jahres-Ziel)	1.000	€280	~€3,36 Mio	~€34 Mio

Was du in 5 Jahren rausbekommst.

€250k Pre-Seed @ €1,5 Mio Post-Money → 16,7 % Equity. Drei realistische Exit-Pfade mit konkretem Multiple.



Drei realistische Exit-Pfade

PFAD	AKQUIRER / TRIGGER	BEWERTUNGS-RANGE	PRE-SEED-MULTIPLE
1 · Strategic Acquisition	1&1 · Strato · Webgo · 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

INVEST-Zuschuss-Hebel: Bei €350k Pre-Seed bekommt der Lead-Investor **€70k als steuerfreien Bundeszuschuss** vom BMWK zurück. Effektives Risiko-Capital sinkt auf €280k. *Massiver Sales-Vorteil im Gespräch.*

blitzsicht.com

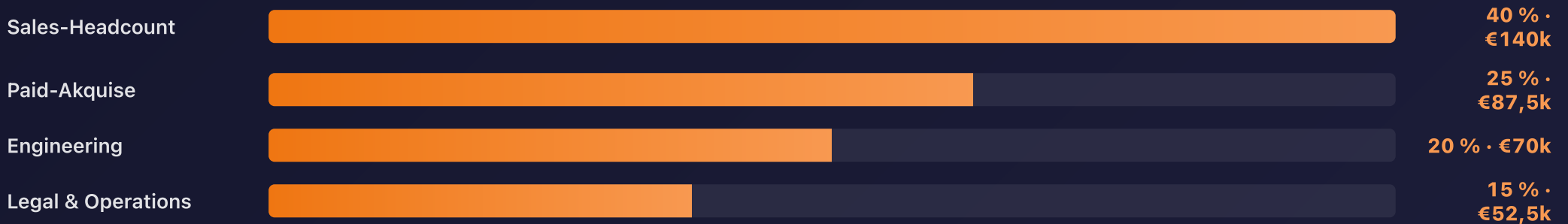
Slide 09 · Exit-Math & Return-Pfade

THE ASK

€250–500k Pre-Seed. 12 Monate Runway. 50 Customer-Sites.

Bewertung €1,5–3 Mio Post-Money. Wir besitzen die Infrastruktur, nicht der Cloud-Vendor. Wir besitzen die Marge, nicht der Tagessatz. Wir besitzen die Pipeline, nicht das Agentur-Modell.

Use-of-Funds (€350k Target)



12-Monate-Milestones

Q3 2026

GmbH-Gründung · 2 Sales-FTE · cw-onboarding GA · 25 Sites · MRR > €5k

Q4 2026

DPMA-Marke · cw-dsgvo Public-Launch · CAC < €1.000 validiert · 50 Sites · ARR > €80k

Q1 2027

Series-A-Pitch-Ready · Data-Room · Deck v2 · €100k+ MRR-Vorlauf

Bereit für ein Gespräch?

servus@blitzsicht.com →