

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

Diese Pitch-Seite wurde heute Vormittag gebaut — von der gleichen AI-Pipeline, die heute 23 Customer-Production-Tickets über 4 Repositories gemerged hat. Solo-Founder. ~80% Gross-Margin. Live-Stack mit 11 Reference-Customers. Das ist keine Demo. Das ist gerade passiert.

**1** Founder

**23** Tickets / Tag

**11** Customer-Sites live

**~80 %** Gross-Margin

**11** Customers / FTE — Webflow-Ratio bei 1 Founder

# 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** — und wir gewinnen ihn unbemerkt, während Sand Hill Road über die nächste Sales-AI für Fortune-500 streitet.

**3,6 Mio**

KMU in Deutschland — größer als der gesamte deutsche Enterprise-Markt nach Anzahl Buying-Decisions.

**0**

Vertikal-integrierte AI-Native-Konkurrenten im DACH-KMU-Web-Markt. Wix/Webflow sind horizontale Plattformen, keine Operating-Companies.

**99,9 %**

Cost-Reduction vs. klassische Agentur. AI-Economics treffen einen Markt der historisch keine Tech-Skalierung kannte.

Wer recht behält wenn es offensichtlich wird, hat eine andere Position als wer recht hat sobald es Konsens ist.

WAS UNS UNTERSCHIEDET

# Wir verkaufen keine KI an Kunden. Wir SIND eine KI-Firma.

Andere Agenturen integrieren ChatGPT in ihre bestehenden Prozesse und nennen sich "AI-powered". Wir haben das Operating-Model einer Agentur komplett auf KI umgebaut. Code schreiben, Code reviewen, Customer-Onboarding, Compliance-Audits, SEO-Content — alles läuft durch eine Multi-Agent-Pipeline mit Captain-Pattern. **Die KI ist nicht ein Tool. Die KI ist das Unternehmen.**

## CODE-PIPELINE

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

## CUSTOMER-ONBOARDING

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

## COMPLIANCE-AUDIT

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

## MARKETING & SALES

Programmatic-SEO generiert lokale Landingpages. cw-leads scrapt OSM + parst Impressums + schreibt Briefe — Vollautomatik bis LetterXpress.

**Konsequenz: Output-per-Founder ist 50–100× höher als bei klassischen Agenturen.** Genau das, was Investoren in Sierra (€4 Mrd) oder Cursor (€2,5 Mrd) gesehen haben — übersetzt in den KMU-Mid-Market.

## BIG PICTURE

# Service-Mesh: vom Lead bis zum Ongoing-Customer.

Vertikale Integration in 5 Schichten. 40+ Repos, kohärent als modulares IP organisiert. Heute Production-grade, Roadmap-Pillars als Q4-26 / Q1-Q3-27 Expansion.



WHY NOW

# Drei Wellen treffen sich **jetzt**.

Konvergenz aus Regulatorik, Tech-Reife und Markt-Druck. First-Mover-Fenster: 12–18 Monate.

## 01 · Regulatorik

### DSGVO-Welle 2026

Pre-Consent-Tracking, Google Fonts, ungesicherte Mail-Setups: Abmahn-Volumen explodiert. KMU haben keine Compliance-Ressourcen. Wir verkaufen sie als Default.

## 02 · Tech-Reife

### Multi-Agent-AI produktionsstauglich

Erst seit Claude Sonnet 4.5 (2025) ist Multi-Agent-Code-Orchestrierung zuverlässig für Produktions-Pipelines. Wir haben die Captain-Patterns gebaut, sie laufen live.

## 03 · Markt-Druck

### KMU-Digital-Backlog

3,6 Mio Unternehmen in Deutschland. Massiver Backlog an digitalen Schmerzpunkten. Niemand serviert sie zum richtigen Preispunkt. Wir schon.

# Wer kauft. Wer nicht.

Konkretes ICP, geschärft aus 11 Reference-Customers + 12 Monaten Sales-Iteration. Word-of-Mouth-Cluster in Regensburg als Skalierungs-Beweis.

## Primary Fit (kauft ohne langes Zögern)

- ✓ Handwerksbetriebe mit 5–50 Mitarbeitern
- ✓ B2B-Dienstleister mit Expertenprodukt
- ✓ Regionale Filialisten mit 2–10 Standorten (Physio, Fahrschulen, Bäckereien, Steuerkanzleien)
- ✓ Inhaber-geführt — der Chef entscheidet, kein Marketing-Komitee
- ✓ Aktuelle Site ist 10+ Jahre alt oder peinlich

## No-Fit (höflich abgelehnt)

- ✗ E-Commerce-Shops mit Warenkorb
- ✗ Unternehmen mit 500+ Seiten
- ✗ Custom-CMS-Backend-Anforderung
- ✗ Agentur-Beziehung mit wöchentlichen Meetings erwartet
- ✗ Großkonzerne mit Legal-Review-Schleifen

## Regional-Density-Playbook

9 von 11 aktuellen Kunden in der Region Regensburg. Word-of-Mouth-Akquise zwischen Kunden ist messbar (Steller → Soleno → Schiller-Gartenbau). Skalierungs-Modell: Sekundär-Cities (Würzburg,

Augsburg, Nürnberg, Ingolstadt) mit demselben Density-First-Approach. CAC < €500 nach validierter Lokalreplikation.

## Pre-Revenue. Mit Methode.

11 Customer-Sites live — alle als Pilot-Cohort positioniert, noch keine Vollpreis-Zahler. Das ist nicht Schwäche, das ist Disziplin: Wir haben das Produkt gebaut, die Pipeline validiert, den Stack gehärtet — bevor wir den Preis-Hebel ziehen. 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

11/11 Sites laufen 12+ Monate. Keine Site eingestellt, kein Customer abgesprungen. Bei Vollpreis-Konversion  $\geq 50\%$  (konservativ) ergibt das eine seltene Pre-Seed-Position: ein **vorvalidiertes Customer-Buch**, das im Tag-0-MRR-Sprint von ARR > €30k starten kann.

### 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	€500
LTV / CAC	17,6 ×
Payback-Period	4 Monate

Top-Decile-SaaS-Benchmark: LTV/CAC  $\geq 3\times$  ist "gesund",  $\geq 5\times$  ist "investierbar",  $\geq 10\times$  ist "Top-Decile". Wir kalkulieren mit 17,6× — und der Wert wird mit AI-Cost-Deflation jährlich besser, nicht schlechter.

**Warum jetzt Pre-Revenue framen?** Weil wir bewusst Pilot-Cohort gefahren haben, um den Stack zu härten ohne Revenue-Druck. Investor-Wert in dieser Phase: *nicht "wie viel*

*verdient ihr", sondern "wie viel Risiko habt ihr aus dem Weg geräumt bevor ihr Revenue ranzieht". Antwort: viel.*

## VELOCITY-BEWEIS

# Ein Tag, 23 Tickets durch.

Tages-Log vom 16.05.2026, Live-Production-Captain-Workflow. Multi-Agent-Pattern. Jeder Ticket: PR mit Acceptance-Criteria-Gate, Grader-Verdict, atomarer Merge.

```
08:43 spawn #26 cw-core OG:image Fallback-Chain → merged
09:12 spawn #27 Cherry-Pick auf release/cw-core → merged
09:54 spawn #28 DB-Schema portal_submissions → merged
10:23 spawn #42 cw-gmb-service Bootstrap → merged
10:51 spawn #15 Telegram-Migration · 4 Systeme (Vercel + CF + Docker) → done
11:08 parallel #29, #30, #31 cw-onboarding-Chain → 3× merged
11:34 parallel #36, #37, #38 cw-audit M005-Stack (2× risk/high) → 3× merged
12:02 spawn #7 joegottl Audit · 95 Files + 2 P0-Bugs → merged
12:47 parallel #44, #52, #53 Pipeline-Steps + Maps-Setup → 3× merged
13:19 research #21 Widerrufsrecht-Audit · 11 Customer-Sites → Anwalts-Vorlage
13:55 spawn #39, #40, #41 Legal-PDF + RFC-3161 + CLI → 3× merged (Opus-Grader)
```

---

Total 23 Issues geschlossen · 4 Repos parallel · 0 Incidents

### Die brutale Mathematik:

KLASSISCHE AGENTUR

**€70.000+**

23 Tickets × 3-5 Mann-Tage × €1.000

BEI UNS (AI-COMPUTE)

**~€80**

Anthropic-Tokens + Hosting



**Kosten-Reduktion: ~99,9%.** Das ist nicht "Effizienz-Gewinn". Das ist eine andere Kostenkurve. Und genau das, was Agenturen mit klassischem Operating-Model strukturell nicht nachbauen können — weil sie ihre Cost-Base nicht 1.000× reduzieren können.

## Drei Tarife, **echte Zahlen.**

Festpreis-Setup + monatlich kündbares Abo. Source-Code gehört dem Kunden.  
Kein Lock-In. Alle Preise netto, zzgl. 19% USt.

### STARTER

**2.490 €** einmalig

+ **79 €** / Monat

- 8–12 Seiten
- Lokale Dienstleister, Handwerk
- 30 Min/Mo Betreuung
- Hosting + Plattform-Updates

### MITTELFIT

### BUSINESS

**4.990 €** einmalig

+ **149 €** / Monat

- 15–30 Seiten
- B2B-Dienstleister, Multi-Standort bis 5
- 60 Min/Mo Betreuung
- Erweiterte SEO + FAQ + Testimonials

## ENTERPRISE

**9.990 €** einmalig

+ 299 € / Monat

- 30–60+ Seiten
- Filialisten, größere B2B
- 120 Min/Mo Betreuung · 4h-SLA
- Multi-Standort-Landingpages + A/B-Content

### 3-Stufen-Adoption

Pricing-Anker bewusst gesetzt

#### STUFE 1

3 Pilot-Kunden (0 €, 12 Mo gratis) → Case Studies + Prozess-Validierung

#### STUFE 2

Kunde 4–13: Early-Adopter-Rabatt (~50%)  
→ Pipeline füllen, Referenzen

#### STUFE 3

Ab Kunde 14: Vollpreis → Produkt rechtfertigt Preis durch Cases

## KONKURRENZ

# Wer macht das sonst? **Niemand komplett.**

Wix/Webflow lösen das Endkunden-DIY-Problem. Agenturen lösen das Maßanfertigungs-Problem. KMU mit Mid-Market-Bedarf fallen durch den Riss.

PLAYER	TIME-TO-LIVE	DSGVO OUT-OF-BOX	ONGOING-SERVICE	PREIS-MODELL
<b>Wix / Squarespace</b>	Stunden (DIY)	× Google Fonts default	× Endkunde macht selbst	9–49 €/Mo
<b>Webflow</b>	Wochen	~ partial	× kein Ongoing	23–49 €/Mo
<b>Klassische Agentur</b>	3–6 Monate	~ wenn separat bezahlt	~ Wartungs-Vertrag extra	10–50k Setup + Tagessatz
<b>Blitzsicht</b>	7 Werktage	✓ forensisch nachweisbar	✓ im Abo inklusive	2,5–10k Setup + 79–299 €/Mo

## 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.



zinkbaeckerei.de

FAMILIENBÄCKEREI · SEIT 1898

## Frisch aus dem Holzofen. Acht Filialen in Regensburg.

Anlasstorten, Catering, Saisonsortiment — jetzt auch online bestellbar.

[Filialen finden →](#)

---

8 Standorte · Schema.org **11 Seiten · PSI 98**



soleno-energie.com

PHOTOVOLTAIK · BAYERN-WEIT

## Solar-Anlagen, die sich in 8 Jahren refinanzieren.

Beratung, Planung, Montage — vom Regensburger Fachbetrieb mit 12-Städte-Footprint.

[Standort wählen →](#)

---

Programmatic-SEO · 50+ **10 + 50 dyn · PSI 96**  
Stadtseiten



steller-sanierungen.com

SANIERUNG & KOORDINATION


## Vom Wasserschaden bis zur Schimmelsanierung — alles aus einer Hand.

Privat & Versicherung. Widerrufsbelehrung nach §355 BGB integriert.

[Schadensmeldung →](#)

---

Legal-konform · §355-Widerruf **12 Seiten · PSI 97**



schiller-gartenbau.de

GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU

## Gartenanlagen, die wachsen wie geplant.

Planung, Pflasterbau, Bewässerung, Pflege — Meisterbetrieb seit 1987.

[Projekt anfragen →](#)

---

GaLa-Bau · Regional-Density **14 Seiten · PSI 95**

Alle vier Sites: gleicher cw-core-Astro-Stack, eigene Brand-Tokens, eigene Domains, eigenes Plausible-Tracking. **7 Werktage von Workshop bis Production-Deploy.**

# Was wir gerade für Kunden gemacht haben.

CUSTOMER-ZINK-BAECKEREI · SEIT 1898 · 8 FILIALEN

## Familienbäckerei mit 128 Jahren Geschichte. Vorher: keine Web-Präsenz.

**Vorher:** Keine Site. Filialen-Suche nur Google Maps. Keine Online-Kommunikation für Anlasstorten / Catering / Saison.

→

**Nachher (7 Werktage):** 11-Seiten Astro-Site, alle 8 Standorte mit Schema.org, Online-Bestellformular für Torten, Plausible-Analytics, DSGVO-konform, Email-Setup auf eigener Domain.

*„Erste eigene Webseite seit 1898 — und sie liefert direkt Online-Bestellungen für Anlasstorten, die wir vorher übers Telefon abgewickelt haben.“*

— Inhaber Bäckerei Zink, Regensburg

CUSTOMER-SOLENO · PHOTOVOLTAIK · REGENSBURG

## PV-Fachbetrieb mit Programmatic-SEO-Strategie.

**Vorher:** Generische WordPress-Site, lokal kaum sichtbar.

→

**Nachher:** 10 Seiten + dynamischer Stadtseiten-Generator ( `[stadt].astro` ) → 50+ Long-Tail-Pages für lokale Suche. PSI-optimiert, DSGVO clean, Lead-Forms direkt an Operator-Telegram.

*„Wir werden jetzt in 12 Städten gefunden, vorher nur in Regensburg. Die Stadt-Seiten ranken für Long-Tail-Suchen, die wir manuell nie hätten bedienen können.“*

— Geschäftsführer Soleno Energie GmbH

**CUSTOMER-STELLER-SANIERUNGEN · SANIERUNG GMBH · REGENSBURG**

## **Sanierungs-Koordinator mit eigener Widerrufsbelehrung als Asset.**

**Vorher:** Briefing-Dokumente lagen monatelang uncommittet im Repo.

→

**Nachher:** 12 Seiten live. Komplette Widerrufsbelehrung nach §355 BGB integriert — wird jetzt als Template für andere Customer-Sites mit Privatkunden-Anteil reused. *Cross-Customer-Asset-Building in Action.*

*„Mit der neuen Seite kommen seriöse Anfragen rein — keine Preisanfragen mehr von Leuten, die nur drei Vergleichsangebote sammeln wollen. Die Widerrufsbelehrung filtert genauso wie sie absichert.“*

— Frank Steller, Inhaber Steller Sanierungen GmbH

## NETWORK EFFECTS

# Jeder neue Customer macht **das Produkt für alle besser.**

Mit 11 Sites sammeln wir Patterns. Mit 100 Insights. Mit 1.000 ein Industrie-Standard. Wir sind die einzige Pipeline mit anonymisiertem Cross-KMU-Daten-Layer in DACH — Wix und Webflow können das nicht aufbauen, weil ihre Customers nur Self-Service sind, nicht orchestriert.

### Branchen-Benchmarks

Anonymisierte Conversion-Rates, SEO-Performance, Form-Submit-Quoten pro Branche. Bäcker-Site weiß: "deine Conversion ist 2,3% — Median ist 1,8%, du bist im oberen Quartil."

### Saison-Trend-Cluster

Bäcker-Anfragen steigen im Dezember. PV-Anfragen im März. Sanierer im April. Wir erkennen Patterns über die ganze Cohort und bieten *predictive Content-Drops* als Service.

### Programmatic-SEO-Cluster

Welche Stadt-Service-Kombi rankt in welcher Branche? Soleno bringt 50 Stadt-Pages, Schiller-Gartenbau bringt 30 — Cluster-Daten füttern alle Future-Customers automatisch.

### Reputation-Pattern-Mining

Aus Google-Reviews + GMB-Trends + Form-Anfragen extrahieren wir die besten Auto-Reply-Templates pro Branche. Bei jedem neuen Customer wachsen Templates für ähnliche Sites.

HEUTE

**11**

Pattern-Layer

Q4 2026

**100**

Insights-Layer

Q4 2028

**1.000**

Marketing-Asset

2030

**10.000**

Industrie-Standard

Bei 1.000 Customer-Sites haben wir die **größte anonymisierte KMU-Web-Performance-Datenbank in DACH**. Das wird im Sales-Pitch unschlagbar: "Wir

wissen, was in deiner Branche funktioniert — weil 47 Bäcker-Sites unsere Pipeline  
laufen."

# Sechs Säulen. **Kein Klon in 12 Monaten.**



## AI-Native-Operating-Model

**Das ist die Kategorie, nicht das Feature.** Wir sind keine Agentur die KI nutzt. Wir sind das, was 2030 der Standard ist — eine Firma, deren Operating-Model vollständig AI-orchestriert läuft. Konkurrenz müsste nicht "ein AI-Tool integrieren" — sie müsste ihre 200-Mann-Kostenbase neu erfinden.

---

**Effekt:** Output-per-Founder 50–100× klassische Agentur. Cost-Curve strukturell anders.

## 01

### Vertikale Integration

Wir machen die **ganze Wertschöpfungs-Kette**: Lead-Sourcing (OSM-Scraping → Brief-Versand) → Site-Build → Compliance-Audit → Ongoing-Service. Wix macht nur Sites. Anwälte machen nur Audits. Agenturen machen nur Custom-Builds.

---

**Effekt:** Wir verkaufen einem Kunden 4 Produkte über 5 Jahre, nicht eines.

## 02

### Captain-Pattern als IP

Multi-Agent-Orchestrierung (spawn → review → cleanup) mit Acceptance-Criteria-Gates, Opus-Eskalation, Failure-Ledger, Cross-Session-Coordination. **In Production validated, 12 Monate iteriert.** Niemand außer uns hat das in Echteininsatz.

**Effekt:** Median Time-to-SHIP 15–20 min. 12–18 Monate Lead für jeden Konkurrenz-Aufholversuch.

## 03

### Compliance-Forensik als Asset

cw-dsgvo erkennt Pre-Consent-Tracking forensisch. Generiert RFC-3161-Timestamp-Beweispakete für Art. 77 Beschwerden. cw-audit prüft 60+ Checker (Performance, A11y, DSGVO, SEO, Legal).

**Compliance ist bei uns Produkt, nicht Bürde.**

**Effekt:** Zweite Revenue-Linie an ~28k Anwaltskanzleien in Deutschland.

## 04

### Regional-Density-Strategy

9/11 Sites in Regensburg = **Word-of-Mouth-Akquise + lokale Ops-Effizienz**. CAC niedriger als bei verteilter Strategie. Replikations-Modell auf 5–10 deutsche Sekundär-Cities.

**Effekt:** CAC-Vorteil gegen US-Tech-Plattformen, die Pan-DACH-Marketing brauchen.

## 05

### Data-Network-Effect

Jeder neue Customer macht das Produkt für alle besser: anonymisierte Branchen-Benchmarks, Saison-Trend-Cluster, Programmatic-SEO-Patterns, Reputation-Response-Templates. **Mit 1.000 Sites haben wir die größte KMU-Web-Performance-Datenbank in DACH.**

**Effekt:** Compounding über Zeit — je länger wir laufen, desto besser der Sales-Pitch. Wix/Webflow kann das strukturell nicht aufbauen.

Vergleichbare AI-Native-Operating-Companies sind heute bereits stark bewertet:

**Sierra €4 Mrd · Cursor €2,5 Mrd · Harvey €2 Mrd · Decagon  
€1,5 Mrd**

Wir bringen dasselbe Modell — in den €280 Mio adressierbaren KMU-Mid-Market in Deutschland.

## MARKT-SIZING

# Bottom-Up TAM. **Konservativ gerechnet.**

Zwei Revenue-Linien — KMU-Customer-Sites und DSGVO-Audit-Service. Plus Future-Add-Ons (CMS / WhatsApp / Ticket) als Zweit-Multiplikator auf Bestandskunden.

### PRIMARY · KMU-PLATTFORM

KMU in Deutschland **3.600.000**

× 1 % Penetration **36.000**  
(konservativ)

× Ø 6.000 € Setup **€216 Mio**

× Ø 150 €/Mo × 12 **€65 Mio / Jahr**

**Adressierbar €280 Mio**

### SECONDARY · DSGVO-AUDIT-SERVICE

Anwaltskanzleien DE **28.000**

× 5 % Penetration **1.400**

× 4 Audits/Jahr **5.600 Audits**

× 1.500 €/Audit **€8,4 Mio / Jahr**

**Adressierbar €8,4 Mio**

### TERTIARY · WHITE-LABEL-AGENTUR-STACK

Web-Agenturen DACH **28.000**

× 3 % Penetration **840**

× €1.000/Mo Stack- **€840k/Mo**

Lizenz

× 12 Monate **€10 Mio / Jahr**

**Adressierbar €10 Mio**

Compounding: jede Partner-Agentur bringt 10–50 indirekte Customer-Sites —

Channel-Multiplier ohne direkte Sales-Cost.

Plus Future-Add-Ons (Q1–Q3 2027): WhatsApp-Channel, Self-Service-CMS, AI-Ticket-System.  
Add-On-Revenue auf Bestandskunden bei +50–100 €/Mo ARPU-Steigerung. Bei 1.000 Customers = +€600k–1,2 Mio / Jahr.

# Wo das Funding hin geht.

Q2 2026 · JETZT

## Production-Stack steht

- 11 Customer-Sites live · 6 Production-Services · 5 Beta-Services
- cw-leads im Echtversand-Beta (DIN-5008 via LetterXpress)
- cw-audit als Sales-Tool produktiv

Q3 2026 · FUNDING-PHASE 1

## cw-onboarding GA + Sales-Aufbau

- cw-onboarding GA → vollautomatisches 7-Tage-Onboarding
- Sales-Headcount +2–3 FTE (Cold-Outreach + Closing)
- cw-ads aktiviert nach CAC-Validierung aus cw-leads
- **Ziel: 25 Customer-Sites · 5+ Paket-2-Abos**

Q4 2026 · FUNDING-PHASE 2

## GmbH-Gründung + DSGVO-Audit-Service GA

- Blitzsicht GmbH (Direkt-Gründung, keine UG-Phase)
- DPMA-Markenmeldung Klasse 42
- cw-dsgvo als Public-Audit-Service für Anwaltskanzleien
- **Ziel: 50 Customer-Sites · Series-A-Readiness**

Q1 2027 · COMMUNICATION-LAYER

## WhatsApp + AI-Voice-Agent

- WhatsApp-Business-API mit KI-Auto-Antwort (Termine, Preise, Öffnungszeiten)

- **AI-Voice-Agent für Telefon** — nimmt Anrufe ab, qualifiziert, terminiert, schreibt Protokoll-Mail
- Voice-Transkription: Sprachnachrichten → Text → Auto-Response
- Multi-Channel-Inbox (Email + WhatsApp + Phone + Form in einem Backend)
- ARPU +50–80 €/Mo

#### Q2 2027 · CHANNEL-MULTIPLIER

### White-Label-Agentur-Stack — wir verkaufen Konkurrenz an Konkurrenz

- **White-Label-Pipeline-Lizenz** für klassische Web-Agenturen — sie nutzen unseren Stack als Backend, behalten Customer-Beziehung
- 28.000 Web-Agenturen DACH × 3% Penetration × €1.000/Mo = **€10 Mio adressierbar**
- Compounding: jede Partner-Agentur bringt 10–50 indirekte Customer-Sites → indirekte Skalierung ohne unsere Sales-Capacity zu sprengen
- Self-Service-CMS Release parallel (Git-basiert, Visual-Editor, keine WordPress-Bloat)
- **AI-Content-Suggestion** — schlägt automatisch Blog-Posts, FAQ-Updates, Saison-Inhalte vor
- Voice-to-Site-Updates: Operator spricht in Mikro → Site-Änderung committed
- Direkt-ARPU +30 €/Mo · indirekt B2B-SaaS-Revenue-Linie aktiviert

#### Q3 2027 · CUSTOMER-ACQUISITION-ENGINE

### SEO-Watcher + Reputation-Management

- AI-Ticket-System mit Triage + Auto-Response (Email + WhatsApp + Form)
- **AI-SEO-Watcher** — überwacht Rankings, generiert Content bei SERP-Bewegungen autonom
- **AI-Reputation-Management** — Reviews (Google, GMB, Trustpilot) auto-tracking + Auto-Reply
- Lead-Qualification-Bot priorisiert eingehende Anfragen

- ARPU +60 €/Mo · skaliert Operator-Capacity 10x

#### Q4 2027 · ADJACENT SERVICES

### Recruitment + Compliance + Multi-Region

- **AI-Recruitment-Assistant** — Stellenanzeigen-Generator + Bewerber-Screening (KMU sucht ständig Personal)
- **AI-Compliance-Watchdog** — automatische Reaktion auf neue Gesetze (DSGVO-Updates, eIDAS 2.0, ePrivacy)
- DACH-Footprint (Bayern → Baden-Württemberg → Österreich)
- 100+ Customer-Sites · Series-A-Optionalität

#### 2028 · NETWORK EFFECTS

### Marketplace + Cross-KMU-Daten

- **Cross-KMU-Daten-Benchmarks GA** — "PV-Firmen in deiner Region haben X% mehr Anfragen im April" (anonymisiert, von Q2-27 Pilot zur GA)
- **Partner-Marketplace** — Fotografen, Texter, Anwälte, Buchhalter — AI-orchestriert
- **White-Label-Stack-Skalierung** — von Pilot-Phase (Q2-27) zu 200+ Partner-Agenturen
- **AI-CFO-Dashboard** — KPIs, Forecasts, Anomaly-Detection für KMU-Chefs
- 500+ Customer-Sites · 2.000+ via White-Label-Partner-Channel

#### 2029-2030 · PLATFORM-VISION

### Vom Website-Builder zur KMU-OS

- **Voice-First-Customer-Sites** — Endkunden interagieren mit Sites per Sprache (Suche, Termin, Anfrage)
- **AR-Showroom-Pipeline** — Handwerker upload Foto → 3D-Renderings für Kunden (Sanierungs-Vorher-Nachher, GaLa-Bau, Innenausbau)
- **AI-Accounting-Bridge** — Rechnungs-OCR + Belege → DATEV/Lexware/Sevdesk autonom
- **Local-LLM-Edge-Deployment** — On-Premise AI für sensitive Branchen (Arztpraxen, Anwaltskanzleien, Steuerberater)

- Blitzsicht wird die **Operating-Stack-Schicht für KMU-Web-Apps** — nicht mehr Agentur, sondern Plattform.

VISION 2030

# Heute Websites. 2030 das KMU-Operating-System.

Eine Webseite ist nur der Einstiegspunkt. KMU brauchen heute 15+ digitale Tools (Hosting, CMS, Mail, GMB, Buchhaltung, CRM, Recruiting, Reviews, Voice, Chat, Compliance). Jeder Vendor lizenziert separat. Niemand orchestriert. Das ist unsere Endgame-Position.

## SCHICHT 1

### Customer-facing Web

Sites, CMS, SEO, Lokal-Visibility, AR-Showrooms, Voice-First-Pages

## SCHICHT 2

### Customer-Comm

WhatsApp, AI-Voice-Agent, Multi-Channel-Inbox, Reputation-Management, Lead-Qualification

## SCHICHT 3

### Business-Ops

Recruitment, Accounting-Bridge, CFO-Dashboard, Compliance-Watchdog, Insurance-Optimization

## SCHICHT 4

### Network-Layer

Partner-Marketplace, Cross-KMU-Benchmarks, White-Label-Agentur-Stack, Branchen-Daten-Pool

## Die strategische Wette:

In 5 Jahren sind alle KMU-Webapps AI-orchestriert. Die Plattform, die heute den Stack baut, wird der Default — wie AWS für Cloud, Stripe für Payments,

Shopify für E-Commerce. **Wir bauen den Stack jetzt — bevor jemand anders es macht.**

2026

## **Web- Plattform**

11 Customer-Sites

2027

## **Customer- Comm-Suite**

100+ Customer · Multi-  
Region

2028

## **Network- Plattform**

500+ Direkt · 1.000+ via  
Partner

2030

## **KMU-OS**

Der Default-Stack für KMU

# Was du **tatsächlich** bekommst.

Production-Stack-Equity. Validierte Use-Cases. Exit-fähige IP. Comparable-Exits zeigen: KMU-Web-Plattformen werden konsolidiert.

**€4 Mrd**

WEBFLOW IPO 2024

**€7 Mrd**

SQUARESPACE MKT-CAP

**€8 Mrd**

WIX MKT-CAP

**8–15x**

SAAS-ARR-MULTIPLE

STAGE	CUSTOMERS	ARR (ANNUAL RECURRING)	VALUATION (10x ARR)
Heute (Q2 2026)	11	—	€1,5–3 Mio (Pre-Seed)
Q4 2026 (12 Mo Runway)	50	~€120k	~€2 Mio
Q4 2027	200	~€500k	~€5 Mio
2029 (5-Jahres-Ziel)	1.000	~€2,4 Mio	~€24 Mio

**Exit-Pfade:** Strategic Acquisition durch 1&1, Strato, Webgo, GoDaddy-Europe (Hosting-Konzerne mit KMU-Bedarf) — oder Wix/Webflow/Squarespace selbst (Plattform-Konsolidierung). Alternativ: Series A → IPO-Pfad bei DACH-Multi-Vertical-Scaling.

**Pre-Seed-Ticket-Return-Range:** €250k @ €1,5 Mio Post-Money = 16,7%. Bei Series-A-Exit zu €15 Mio = **10× Multiple**. Bei Strategic-Acquisition zu €25 Mio = **16,7× Multiple**. 5-Jahres-Horizon.

## PORTFOLIO

# Diversifizierte Branchen. **Ein Stack.**

**blitzsicht.com**

Web-Agentur

**digital-direkt.com**

B2B-Drucklösungen

**donau-profi.de**

Gebäudereinigung

**gottl-richter-  
gomeier.de**

Immobilien-Gutachter

**hausammincio.com**

Ferienvermietung IT

**schiller-  
gartenbau.de**

GaLa-Bau

**soleno-  
energie.com**

Photovoltaik

**steller-  
sanierungen.com**

Sanierungen

**weinkontor-  
sinzing.de**

Weinhandel

**zinkbaeckerei.de**

Bäckerei · 8 Filialen

# Wer das baut.



## Johannes Gottl

Founder · AI-Pipeline-Architect · Sales

- 5+ Jahre Aufbau des Siluri-Tech-Stacks (Druckerei-Mutterkonzern, Regensburg) — als Bridge-Finanzierung für Blitzsicht eingesetzt
- Selbst gebauter Produktions-Stack: Captain-Pattern, cw-audit, cw-dsgvo, cw-onboarding — alles in-house entwickelt, keine externen Engineering-Gehälter
- Multi-Agent-Orchestrierung in Production seit Q4 2025 — 23-Tickets-Tage validiert, 11 Customer-Sites live aus Solo-Build
- Regensburg-Anker: lokale Sales-Operations + Word-of-Mouth-Cluster aufgebaut
- Skin-in-the-Game: 12 Monate Vollzeit am Stack, keine externen Gehälter genommen, eigene Cash-Bridge über Siluri-Mutterkonzern

**Warum Solo-Founder Feature, nicht Bug:** Klassische Co-Founder-Konstellation skaliert nicht mit AI-Native-Output. Founder + Multi-Agent-Pipeline = Output von 7-Mann-Team bei einer Decision-Maker-Layer. Dieselbe Konfiguration die Sierra, Cursor, Harvey in den ersten 18 Monaten gewählt haben. Hire-Plan: Sales-FTE (Q3-26), Senior-Eng (Q4-26 / Q1-27) — Spezialisten, kein Co-Founder-Overhead.

## COMPOUNDING TAILWINDS

# Drei Wellen helfen uns — während sie Konkurrenz bremsen.

Anders als bei Risks geht es hier nicht um Mitigation. Diese Faktoren **arbeiten strukturell für uns**, jeden Tag, ohne dass wir etwas tun müssen. Compounding über 5 Jahre = unfaire Position.

### TAILWIND 01

#### AI-Cost-Deflation

Anthropic-Token-Pricing fällt historisch **50–80% pro Jahr** bei gleichbleibender Modell-Qualität. Unsere COGS sinkt automatisch — Gross-Margin steigt von 80% Richtung 95% bis 2030.

---

**Effekt:** Konkurrenz mit Mitarbeiter-Kostenbase kann nicht deflationieren. Wir schon.

### TAILWIND 02

#### DSGVO-Abmahn-Welle 2026

Pre-Consent-Tracking-Urteile (LG München, EuGH IAB-TCF), Google-Fonts-Welle, MTA-STP-Pflicht für Behörden ab 2026. **Abmahnvolumen steigt 30–50% pro Jahr** (BVDW-Schätzung).

---

**Effekt:** Compliance ist bei uns Default-Inklusiv. Bei Wix/Webflow ist es Kunden-Problem. Mit jeder Abmahn-Welle migrieren Customers zu uns.

### TAILWIND 03

#### KMU-Generationswechsel

Boomer-Inhaber übergeben 2025–2030 ihre Firmen an Gen-X / Millennial-Nachfolger. **~600.000 Firmenübernahmen in DE bis 2030**

(KfW). Erste Aktion der neuen Generation: Web-Präsenz erneuern.

---

**Effekt:** 600k Decision-Maker-Wechsel sind 600k Buying-Moments. Niemand bedient diese Welle mit Mid-Market-Pricing.

**Das Compounding-Argument:** Diese drei Wellen *laufen unabhängig voneinander* über 5+ Jahre. Selbst wenn nur eine eintritt wie prognostiziert, ist die Position überlegen. Wenn zwei eintreten, ist die Marktposition uneinholbar. Wenn alle drei eintreten (Base-Case): Category-King.

# Was schiefgehen kann. Und wie wir es kontern.

## Vendor-Lock-In Vercel

Plattform-Abhängigkeit könnte zu Preis-Erhöhungen führen oder TOS-Änderungen aushebeln.

**Mitigation:** Astro-Build ist portable — Cloudflare Pages, Netlify, Self-Hosted als Multi-Vendor-Backup einsatzbereit.

## KMU-Adoption-Speed langsam

KMU sind notorisch träge bei Digital-Adoption. Verkaufszyklus kann länger sein als geplant.

**Mitigation:** DSGVO-Welle 2026 wirkt als Accelerator. Pilot-Programm reduziert Adoption-Friction. Regional-Density-Word-of-Mouth.

## Konkurrenz-Aufholung (Wix / Webflow)

Große Plattformen könnten AI-Onboarding nachbauen und Mid-Market angreifen.

**Mitigation:** Vertical-Integration + Regional-Density nicht in 12 Monaten kopierbar. Compliance-Forensik als Compounding-Moat.

## Single-Founder-Risiko

Solo-Founder = Bus-Factor 1. Burnout-Risiko bei Skalierung.

**Mitigation:** Strukturierte Doku (BIG\_PICTURE + Plan-Files). Modular IP. Hire-Plan dokumentiert (Sales-FTE, Senior-Eng).

## Compliance-Regulatorik-Change

DSGVO-Auslegung könnte sich ändern; eIDAS 2.0 + neue ePrivacy-Verordnung in Vorbereitung.

**Mitigation:** cw-dsgvo + cw-audit sind modulare Checker-Frameworks — neue Regeln einfach implementierbar. Regulatorik = Geschäfts-Treiber.

# In 12 Monaten **gefailed**, weil...

Investor-Bullshit-Test: jeder Founder weiß genau wo sein Plan brechen kann. Drei realistische Failure-Szenarien, mit konkretem Pivot-Pfad pro Fall. Wir bauen keine Hoffnungs-Roadmap.

## SZENARIO 1 — AKQUISE-BLOCK

### Cold-Outreach + Paid kommen nicht auf CAC < €1.000

cw-leads + cw-ads liefern Leads, aber Closing-Rate bleibt zu niedrig — KMU brauchen länger als modelliert, CAC explodiert.

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

## SZENARIO 2 — PIPELINE-BLOCK

### cw-onboarding GA schafft Q3 2026 nicht

Multi-Agent-Pipeline für vollautomatisches Onboarding produziert mehr Edge-Cases als geplant. Wir kommen nicht auf 7-Tage-vollautomatisch in Q3 2026.

**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 Werktage, nur 1-2 Operator-Confirms statt 0.

## SZENARIO 3 — COST-BLOCK

### Anthropic-Pricing 5× statt Deflation

Token-Pricing fällt nicht 50–80% sondern steigt — Multi-Agent-Pipeline-Cost explodiert, Gross-Margin fällt unter 50%.

**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 Szenarien gemeinsam haben: **unser Stack ist modular genug, dass jeder Pivot eine Architektur-Frage ist, kein Re-Build**. Pre-Seed-Risk = Execution-Risk, nicht Stack-Risk.

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.

**40 %**

## Sales-Headcount

2–3 FTE für Cold-Outreach + Closing. Verstärkt cw-leads-Pipeline. Regensburg-Anker + Sekundär-Cities.

**25 %**

## Paid-Akquise

cw-ads aktivieren (Meta + Google) nach CAC-Validierung aus cw-leads. Skaliert Lead-Volumen.

**20 %**

## Eng-Capacity

cw-onboarding GA, cw-local-presence Production, DSGVO-Audit-Service Public. Senior-Eng-Hire.

**15 %**

## Legal + Ops

GmbH-Gründung (Direkt), DPMA-Markenmeldung Klasse 42, AVV/AGB-Anwalts-Review.

## MILESTONES IN 12 MONATEN

- ✓ 50 Customer-Sites (von 11 heute · 4,5x Wachstum)
- ✓ 5+ Paket-2-Abos im Ongoing-Service (MRR aufbauen)

- ✓ CAC < 500 € validiert (aus cw-leads + cw-ads)
- ✓ GmbH gegründet · DPMA-Marke eingetragen
- ✓ cw-onboarding GA-Release · vollautomatisches 7-Tage-Onboarding
- ✓ DSGVO-Audit-Service Public-Launch · erste Anwaltskanzleien als Kunden