

# B2B-SaaS-Plattform für den Bau-Mittelstand

---

VOB-konforme Rechnungsstellung, gesetzeskonforme E-Rechnung und automatisiertes Forderungsmanagement.  
Produkt live und marktreif.

---

Inserat auf [nnext-change.org](https://nnext-change.org)

Standort: Bayern · Stand: Juni 2026

# Das Unternehmen auf einen Blick

Branche	Software / IT-Dienstleistungen (SaaS)
Zielmarkt	Bauunternehmen und Handwerksbetriebe (5 bis 50 Mitarbeiter), DACH-Raum
Geschäftsmodell	Software-as-a-Service, wiederkehrende Abo-Umsätze
Gründung	2024, Produktentwicklung ab 2025
Team	3 Gründer (aktuelles Kernteam), Produktentwicklung abgeschlossen
Status	Produkt fertig entwickelt und live, Beginn der Markteinführung
Standort	Bayern, Betrieb vollständig digital und standortunabhängig
Umsatz	Vorumsatzphase, Produkt soeben gestartet
Kaufpreis	Verhandlungsbasis

## HIGHLIGHTS

- 01** Regulatorischer Rückenwind: E-Rechnung ist im B2B-Bereich seit 2025 verpflichtend.
- 02** Marktreifes, voll funktionsfähiges Produkt, live und einsatzbereit, kein bloßes Konzept.
- 03** Klar abgegrenzte Nische: der digitale Bau-Mittelstand ist bislang unterversorgt.
- 04** Schlüsselfertiger Einstieg: Quellcode, geistiges Eigentum und Marke werden vollständig übertragen.

---

# Geschäftsmodell und Produkt

Das Unternehmen betreibt eine moderne SaaS-Plattform, die die Rechnungs- und Forderungsprozesse kleiner und mittlerer Bauunternehmen digitalisiert. Der Vertrieb ist als Abo-Modell mit planbaren, wiederkehrenden Umsätzen angelegt. Die Lösung ist ortsunabhängig und skalierbar.

## KERNFUNKTIONEN

- VOB-konforme Rechnungsstellung (Abschlags-, Teil- und Schlussrechnungen)

---

- Automatisiertes Mahnwesen zur Reduzierung von Zahlungsausfällen

---

- Gesetzeskonforme E-Rechnung (XRechnung und ZUGFeRD)

---

- DATEV-Schnittstelle für die Steuerberatung

---

- Kundenportal für die transparente Kommunikation mit Auftraggebern

---

Die technische Architektur ist modern, cloud-basiert und auf Skalierung ausgelegt. Das Produkt befindet sich nach Abschluss der Entwicklung im marktreifen Zustand. Das Unternehmen wird derzeit von drei Gründern geführt.

## Markt und Positionierung

Die verpflichtende E-Rechnung im B2B-Bereich schafft einen konkreten, regulatorisch getriebenen Bedarf. Die Baubranche ist stark fragmentiert, digitalisiert sich vergleichsweise spät und ist überdurchschnittlich von langen Zahlungszielen und Forderungsausfällen betroffen.

Die Plattform positioniert sich zwischen generischer Buchhaltungssoftware, die die Besonderheiten des Baus nicht abbildet, und teuren, komplexen Bau-ERP-Systemen. Sie besetzt damit eine klar abgegrenzte Lücke für kleine und mittlere Betriebe.

### IDEALER ERWERBER

- Strategische Käufer aus Bau-Software, FinTech oder dem Steuer- und DATEV-Umfeld
- Investoren, die einen funktionierenden Einstieg in die Digitalisierung des Bau-Mittelstands suchen
- Unternehmer mit eigener technischer Mannschaft, die ein marktreifes Produkt übernehmen

---

## Transaktion und nächste Schritte

### ÜBERGABEGEGENSTAND

- Gesamter Quellcode und geistiges Eigentum
- Technische Dokumentation und Infrastruktur
- Marken- und Namensrechte
- Domain und Online-Präsenz

---

### GRUND DER ÜBERGABE

Strategische Neuausrichtung des Gründers.

### ÜBERGABEPROZESS

Die Übergabe erfolgt strukturiert. Auf Wunsch begleitet der Gründer die Einarbeitung über einen vereinbarten Zeitraum.

### VERTRAULICHKEIT

Detaillierte Unterlagen wie Tech-Stack, Architektur und weitere Kennzahlen werden nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung bereitgestellt.

Dieses Exposé dient ausschließlich der unverbindlichen Information. Es stellt kein Angebot im rechtlichen Sinne dar. Alle Angaben beruhen auf Informationen des Inserenten.