

Webagentur (GmbH) mit 100 % wiederkehrendem Umsatz

Übernahme von 100 % der Geschäftsanteile einer ortsunabhängig geführten Webagentur mit 18 zahlenden Bestandskunden, automatisierter Betreuung über einen KI-Agenten und vollständig dokumentiertem Outbound-Vertriebssystem.



50.000 €

Kaufpreis (Share Deal)

18.060 €

Wiederkehrender Umsatz
p.a.

13.559 €

Bereinigtes Ergebnis p.a.

1 bis 2 h

Zeitaufwand pro Monat

Executive Summary

Zum Verkauf stehen 100 % der Geschäftsanteile einer ortsunabhängig geführten Webagentur in der Rechtsform einer 2021 gegründeten GmbH mit Sitz in Niedersachsen. Das Geschäftsmodell verbindet ein planbares Sockeleinkommen aus 18 zahlenden Bestandskunden mit einem vollständig dokumentierten Outbound-Vertriebssystem. Die Betreuung des Bestands erfordert im Alltag lediglich 1 bis 2 Stunden pro Monat, da Routineanfragen über einen angebundenen KI-Agenten abgewickelt werden.

50.000 €

Kaufpreis (Share Deal)
zzgl. Bankguthaben zum Stichtag

18.060 €

Wiederkehrender Umsatz p.a.
entspricht 1.505 € MRR

13.559 €

Bereinigtes Ergebnis p.a.
rund 1.130 € pro Monat

75,1 %

Ergebnismarge
auf den wiederkehrenden Umsatz

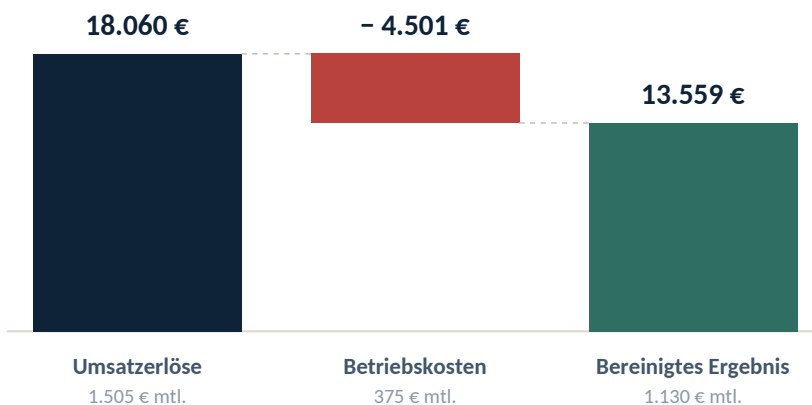
375 €

Fixkosten pro Monat
alle Tools, Hosting und Buchhaltung

18

Zahlende Bestandskunden
zzgl. 4 betreute ohne Abrechnung

VOM UMSATZ ZUM ERGEBNIS


3,7x

Kaufpreis im Verhältnis zum bereinigten Jahresergebnis. Das entspricht einer Bruttorendite von rund 27 % pro Jahr auf den Kaufpreis.

WARUM DAS MODELL TRÄGT

Planbarkeit

100 % wiederkehrender Umsatz aus Monatsverträgen. In den letzten 24 Monaten gab es eine einzige Kündigung, also unter 3 % Churn pro Jahr.

Geringer Zeiteinsatz

1 bis 2 Stunden pro Monat für den Betreuungsbestand, da Routineanfragen über den KI-Agenten laufen.

Übergabefähigkeit

Zugänge, Prozesse und das komplette Outbound-Vertriebssystem sind dokumentiert und werden 1:1 übergeben.

Für wen sich die Übernahme eignet

Der Wert des Bestands hängt davon ab, was der Käufer mitbringt. Vier Konstellationen, in denen die Übernahme wirtschaftlich am meisten Sinn ergibt:

Webentwickler und kleine Agenturen

Höchster Synergiewert

Wer bereits Websites betreut, hängt 18 zusätzliche Verträge ohne nennenswerten Mehraufwand in bestehende Prozesse ein. Die eigenen Fixkosten bleiben unverändert, der Deckungsbeitrag fließt nahezu vollständig durch.

Dienstleister mit KMU-Kundenstamm

Vertriebsweg bereits vorhanden

Wer bereits Logistik-, Hafen- oder Speditionskunden betreut, findet hier passende Referenzen: acht der 18 Verträge stammen aus dieser Nische. Website-Betreuung lässt sich der eigenen Kundenbasis als Zusatzleistung anbieten.

Gründer ohne Kaltstart

Abkürzung um Jahre

Wer eine Webagentur aufbauen will, übernimmt hier 18 laufende Verträge, Referenzen aus sieben Branchen und ein dokumentiertes Vertriebssystem, statt Erstkunden über Jahre selbst zu akquirieren.

Kapitalgeber im Nebenerwerb

27 % Bruttorendite

Wer laufenden Ertrag ohne Vollzeiteinsatz sucht, erhält rund 1.130 € monatlichen Überschuss bei ein bis zwei Stunden Aufwand für den Bestandsbetreuung. Technische Sonderfälle lassen sich an einen Dienstleister vergeben.

Der größte Hebel liegt in der Nische

Acht der 18 Verträge stammen aus Logistik, Hafenumschlag, Spedition und kombiniertem Verkehr. Wer Zugang zu dieser Branche hat, übernimmt mit dem Bestand zugleich die Referenzen, die in diesem Segment über den Zuschlag entscheiden.

Geschäftsmodell und Betrieb

Das Unternehmen betreut kleine und mittelständische Unternehmen auf Basis fester Monatsverträge. Die Abwicklung läuft ortsunabhängig über eine digitale Infrastruktur.

LEISTUNGSUMFANG DER MONATSVERTRÄGE

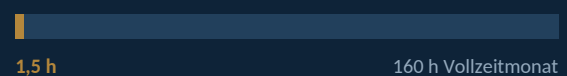
- Hosting sowie Domain- und DNS-Verwaltung
- Technische Pflege, Sicherheitsupdates und Systemerreichbarkeit
- Inhaltsanpassungen auf Zuruf, etwa Impressumsänderungen oder Personalwechsel
- Vereinzelt erweiterte Betreuung, etwa monatliche Social-Media-Beiträge

ZEITAUFWAND IM TAGESGESCHÄFT

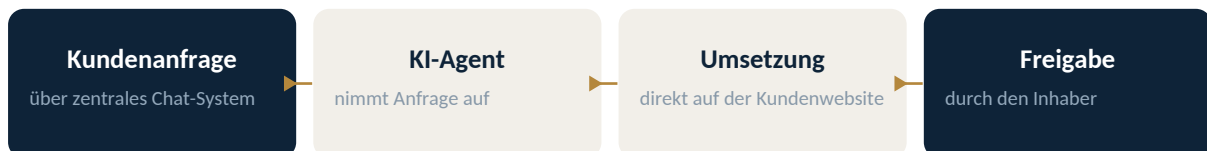
1 bis 2 h

pro Monat für den Betreuungsbestand

Die monatliche Social-Media-Betreuung eines Kunden ist als Zusatzleistung gesondert beauftragt und darin nicht enthalten.



AUTOMATISIERTE BETREUUNG IM TAGESGESCHÄFT



Der Käufer benötigt keine Programmierkenntnisse. Das KI-System bedient sowohl die No-Code-Plattformen als auch den Code der individuell entwickelten Seiten. Die operative Arbeit beschränkt sich auf Steuerung und Freigabe.

WAS DER KÄUFER OPERATIV ÜBERNIMMT

- **Steuerung**
Anfragen im zentralen Chat-System priorisieren und weitergeben.
- **Freigabe**
Die vom KI-Agenten umgesetzten Änderungen prüfen und freigeben.
- **Kundenkontakt**
Abstimmung, wenn eine Anfrage über die Routine hinausgeht.

TECHNISCHE BASIS DER WEBSITES

Die 18 betreuten Websites verteilen sich auf zwei Gruppen. Hosting, Domains und DNS laufen über Netlify, CloudDNS und einen eigenen Server.

- Custom Code: Nuxt, Vue, Svelte **12**
- No-Code: Onepage und Framer **6**

Alle Zugänge, auch die des KI-Systems, sind dokumentiert und übertragbar.

Kundenstruktur und Verträge

Die Gesellschaft betreut 24 Kunden. 18 davon werden laufend abgerechnet und tragen die 1.505 € wiederkehrenden Monatsumsatz. Die Verträge bestehen mehrheitlich seit über drei Jahren, in den vergangenen 24 Monaten wurde ein einziger Vertrag gekündigt. Bei 4 weiteren Kunden läuft die Betreuung ohne Abrechnung, für 2 Kunden wird derzeit die Website erstellt.

18

Zahlende Kunden
tragen 1.505 € MRR

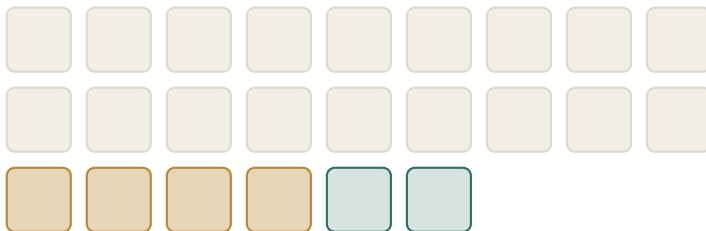
+ 4

Betreute ohne Abrechnung
ab Übernahme abrechenbar

+ 2

Websites in Erstellung
3.500 € offen, danach 100 € MRR

ZUSAMMENSETZUNG DES KUNDENSTAMMS



BRANCHENSCHWERPUNKT

Acht der 18 Verträge und gut die Hälfte des wiederkehrenden Umsatzes stammen aus Logistik, Hafenumschlag, Spedition und kombiniertem Verkehr. Der Bestand ist damit keine zufällige Sammlung, sondern eine erprobte Nische mit vorzeigbaren Referenzen.

Logistik, Hafenumschlag und Kombiverkehr

Spedition und Schienenlogistik

Baugewerbe, Gebäudesanierung und Bautrocknung

Geowissenschaften und Messtechnik

IT-Systemhäuser und Bildungseinrichtungen

Gastronomie und Catering

Gesundheit und Fachpraxen

Technischer Handel und Hebetechnik

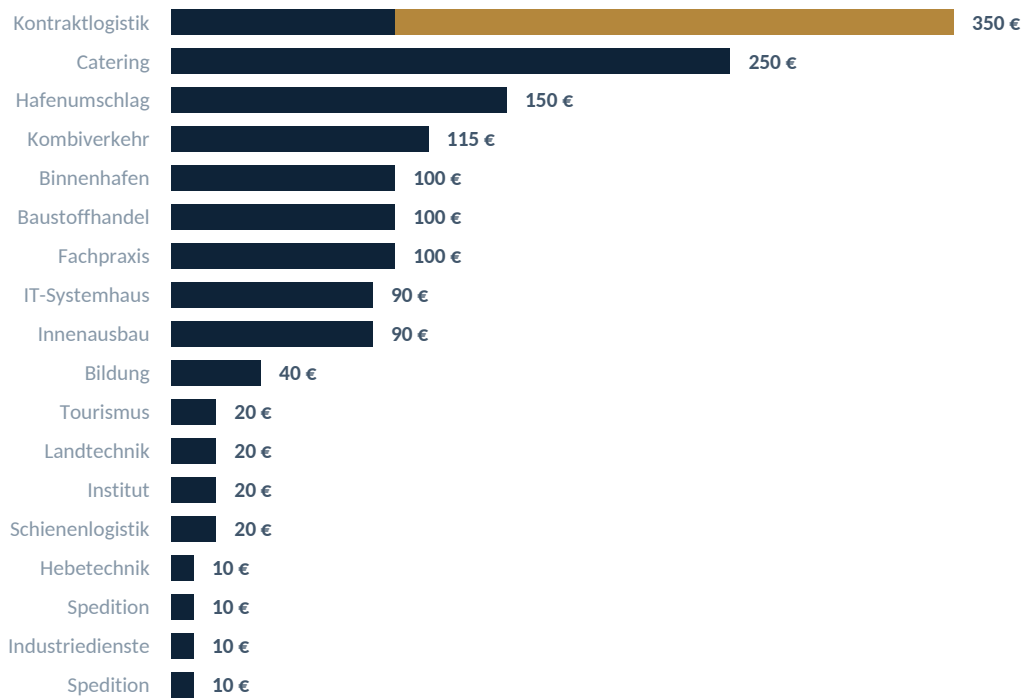
VORBEREITUNG DER ÜBERGABE

Diese Unterlagen liegen für die Prüfung durch den Käufer bereit

- Kündigungsfristen und Preisstand je Vertrag
- Übersicht der 4 noch nicht abgerechneten Betreuungen
- Jahresabschlüsse und aktuelle BWA der GmbH
- Nachweis der offenen Projektforderungen über 3.500 €

Umsatzverteilung

Der wiederkehrende Umsatz verteilt sich auf 18 Verträge zwischen 10 € und 350 € pro Monat. Die Darstellung ist nach Branchen anonymisiert, die Zuordnung zu den Kundennamen erfolgt im Datenraum.



■ davon 250 € monatliche Social-Media-Betreuung als gesondert beauftragte Zusatzleistung mit eigenem Aufwand

18

laufende Verträge
ohne Projektabhängigkeit

> 3 J.

Bestand mehrheitlich
seit über drei Jahren

~ 0 €

Grenzkosten je Neukunde
Fixkosten sind kundenunabhängig

8

Verträge unter 20 €
Spielraum für Preisanpassung

Preisstruktur und Potenzial

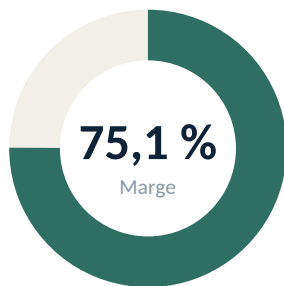
Acht Verträge liegen zwischen 10 € und 20 € pro Monat und stammen aus der Anfangszeit der jeweiligen Kundenbeziehung. Sie liegen damit deutlich unter dem heutigen Marktniveau.

Da diese Kunden seit Jahren betreut werden und die Beträge gering sind, ist eine schrittweise Anpassung ohne Gefährdung der Beziehung realistisch. Der Hebel liegt vollständig im Bestand.

Kennzahlen und Finanzen

Position	Wert p.a.	Wert mtl.
Umsatzerlöse (MRR)	18.060 €	1.505 €
Betriebskosten (G&A)	4.501 €	375 €
Bereinigtes Ergebnis	13.559 €	1.130 €

ERGEBNISMARGE



Bereinigtes Ergebnis je Umsatz-Euro

KOSTENBASIS JE MONAT

Buchhaltung	150,00 €	Onepage.io	70,00 €
Framer	45,00 €	Netlify	20,00 €
Cursor	20,00 €	Girokonto	15,00 €
CloudNS	13,70 €	Server4You	13,00 €
Google Workspace	13,00 €	Bitwarden	3,70 €

Laufende Fixkosten **363,40 €**

IHK-Beitrag 140 € p.a., anteilig 11,67 €

Durchschnitt p. M. **375,07 €**

50.000 €

Kaufpreis (Share Deal)

27 %

Bruttorendite auf den Kaufpreis

ca. 3,7 Jahre

statische Amortisation vor Steuern

SKALIERBARKEIT DER KOSTENSTRUKTUR

Die laufenden Fixkosten von 363,40 € pro Monat bestehen aus Buchhaltung, Server-, Hosting-, Domain- und Tool-Abonnements. Sie fallen unabhängig von der Anzahl der betreuten Kunden an. Ein zusätzlicher Betreuungsvertrag verursacht praktisch keine Zusatzkosten und wirkt nahezu vollständig auf das Ergebnis. Es bestehen keine Personalkosten, keine Mietverpflichtungen und keine Darlehen.

75,1 %

Marge auf den Bestandsumsatz

~ 100 %

Grenzmarge je Neuvertrag

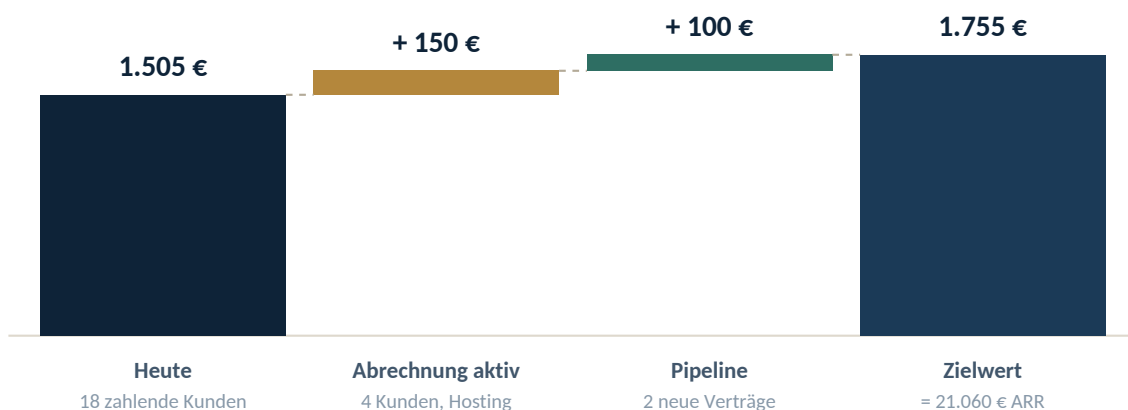
0 €

Personal- und Mietkosten

Wachstums- und Ertragspotenziale

Neben dem laufenden Betrieb bietet das Unternehmen konkrete Ansatzpunkte zur Ertragssteigerung, die ohne zusätzliche Neukundenakquise gehoben werden können.

BRÜCKE DES WIEDERKEHRENDEN UMSATZES (MONATLICH)



Rechnerische Fortschreibung auf Basis der im Exposé genannten Potenziale. Bei unveränderter Kostenbasis steigt das bereinigte Ergebnis von 13.559 € auf rund 16.560 € pro Jahr, die Bruttorendite auf rund 33 %.

Abrechnung aktivieren

~ 150 € mtl.

Bei 4 Kunden aus Architektur, Baugewerbe, Anwaltskanzlei und Fitness läuft die Betreuung, ohne dass bisher abgerechnet wird. Die Verträge können ab Übernahme in die laufende Abrechnung überführt werden. Eine rückwirkende Nachforderung ist ausdrücklich nicht vorgesehen.

Pipeline-Projekte

3.500 € einmalig

Für zwei Kunden aus Messtechnik sowie Gebäude- und Feuchtesanierung wird die Website erstellt, beide Entwürfe sind in der zweiten Runde. Die Restsumme wird bei Fertigstellung fällig, beide Kunden wechseln anschließend in feste Betreuungsverträge.

Preisanpassung Bestand

nicht quantifiziert

Mehrere Altverträge liegen unter den aktuellen Marktpreisen und bieten Raum für schrittweise Anpassungen im Rahmen der bestehenden Kundenbeziehungen.

Zusatzaufträge aus dem Bestand

5.000 € bis 10.000 € p. a., nicht in der Planung enthalten

Bestandskunden fragen wiederkehrend Leistungen außerhalb der Monatsverträge an, etwa zusätzliche Unterseiten, einzelne Social-Media-Beiträge oder komplette Websites für Tochterunternehmen. In den vergangenen Jahren wurden daraus jährlich zwischen 5.000 € und 10.000 € abgerechnet. Diese Umsätze sind in der Finanzplanung bewusst nicht berücksichtigt. Die Annahme liegt im Ermessen des Inhabers.

Inaktiver Outbound-Vertriebskanal

50.000 € bis 80.000 € p. a. historisch

In den Vorjahren wurden mit aktivem Projektgeschäft Jahresumsätze in dieser Höhe erzielt, bei Projektgrößen von 2.500 € bis 10.000 € und rund 20 Stunden pro Woche. Das Vertriebssystem mit Zielgruppen, Skripten und Prozessen wird 1:1 übergeben.

