

# BauPioniere

Der neue Recruiting-Standard für die Bau-Branche.

Oliver Bertermann

+49 173 8568793

<https://bau-pioniere.de>

Pitch März 2026







BauPioniere

# Die Vision

**BauPioniere** bringt **Recruiting**, **Weiterbildung** und **KI-Innovation** für die Bauindustrie auf einer Plattform zusammen und löst damit die Probleme des ineffizienten, fragmentierten Arbeitsmarktes.



# Marktpproblem: **Systemversagen**

Der Fachkräftemangel ist kein Zufall, sondern ein Fehler in drei Akten.

## Operativ

Tausende analoge Inseln, keine wahre Schnittstelle. Unternehmen sind ohne Prozess & Sichtbarkeit.

**44%** unbesetzte  
Ausbildungsstellen  
(höchste Quote aller Branchen)

## Technologisch

Kein digitaler Marktplatz für Bau-Schaffende. LinkedIn & Co sind im Bau gescheitert.

**95.000** offene Stellen  
In Q3 2025  
(bei 33% Fluktuation im Markt)

## Demografisch

Fehlender Wissenstransfer und ein bröckelndes Image nehmen der nächsten Generation die Basis.

**150.000** Fachkräfte  
in Rente bis 2030  
(70% der GenZ lehnt Branche ab)

$32.600 \text{ € Vakanzkosten} \times 95.000 \text{ offene Stellen} =$   
3,1 Mrd. € jährlicher Schaden, allein in Deutschland.



# Die stufenweise **Lösung**

## 1) Vom **Werkzeug...**

**Recruiting-Saas  
und KI-Services in Einem**

Unternehmen sichtbar  
machen, zeitgemäß mit  
Kandidaten vernetzen und  
durch KI befähigen.

## 2) zur **Gemeinschaft...**

**Vernetzung fördern  
und Barrieren einreißen**

Analoge Inseln zum digitalen  
Marktplatz verbinden,  
Netzwerkeffekte nutzen und  
Internationalisierung fördern.

## 3) zur **Infrastruktur.**

**Wissen, Bildung  
und Image sichern**

Bau-Wissen digitalisieren,  
Weiterbildung per KI skalieren  
und die Branche für Nachwuchs  
attraktiv machen.



# Recruiting heute: **Drei harte Realitäten**

## Fehlende **Sichtbarkeit**

Alte Websites, Bauzaunbanner, generische Jobportale und lange Stellenbeschreibungen holen Bau-Bewerber nicht mehr ab.

**80%** der Kandidaten  
suchen nicht aktiv  
(90% nutzen täglich ihr Handy)

## Ineffizienter **Prozess**

PDF-Stellenbeschreibung, Lebenslauf-Upload, manuelle Sichtung, tagelange Funkstille – die Prozesskette bricht.

**32h** Verwaltungsaufwand  
pro offener Stelle/Monat  
(~60% Ghosting-Raten von Bewerbern im Bau)

## Hohe **Vakanzkosten**

Jede unbesetzte Stelle bedeutet Baustopp. Wenn Maschinen stehen und Aufträge abgelehnt werden müssen, blutet der Betrieb finanziell aus.

**100.000€** verlorenes  
Umsatz-Potenzial  
(bei 3-4 offenen Stellen im Jahr)

Headhunter zu teuer. Agentur für Arbeit wirkungslos. Jobbörsen sprechen die falsche Sprache. Keine bestehende Lösung wurde für die Realität des Baus gebaut.



# Unser SaaS Produkt heute: Ganzheitlicher Lösungsansatz

**Skalierbare Architektur für 500+ Kunden:** Schnelles Low-Code-Frontend (Bubble.io) gekoppelt mit robusten Workflows & Backend (Azure, Azure Functions, OpenAI API & eigene Bau-Vektor-DB).







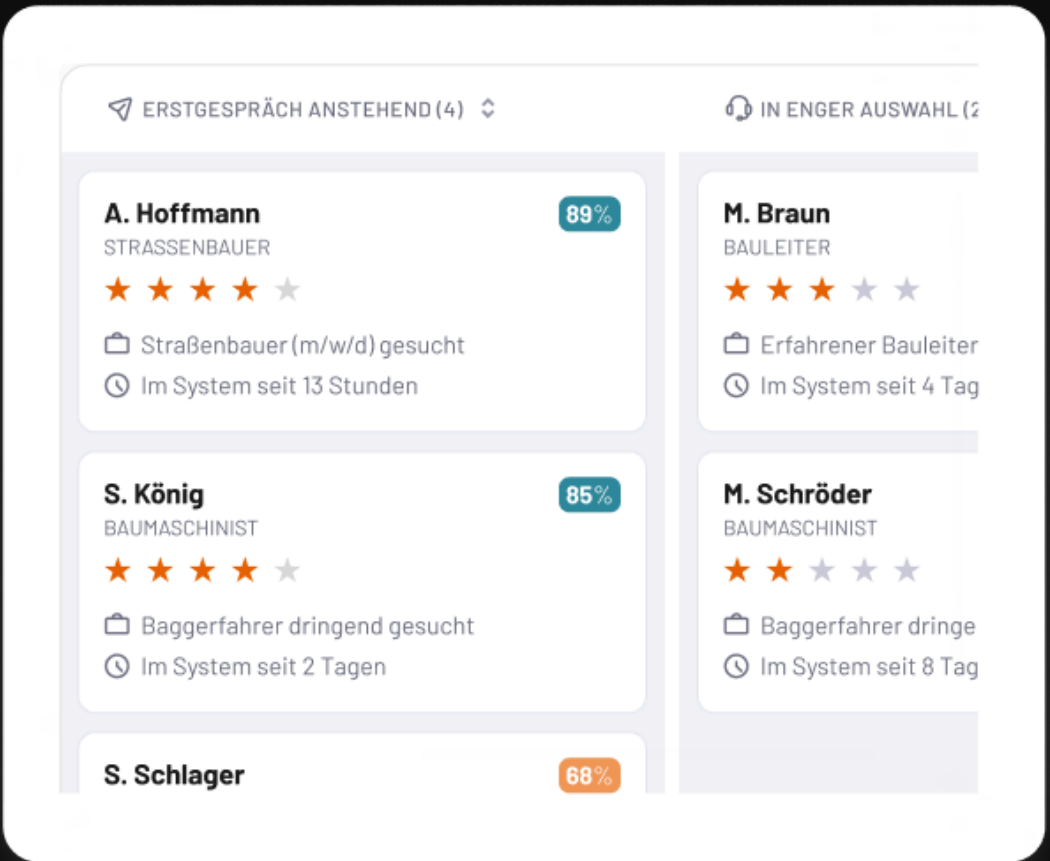
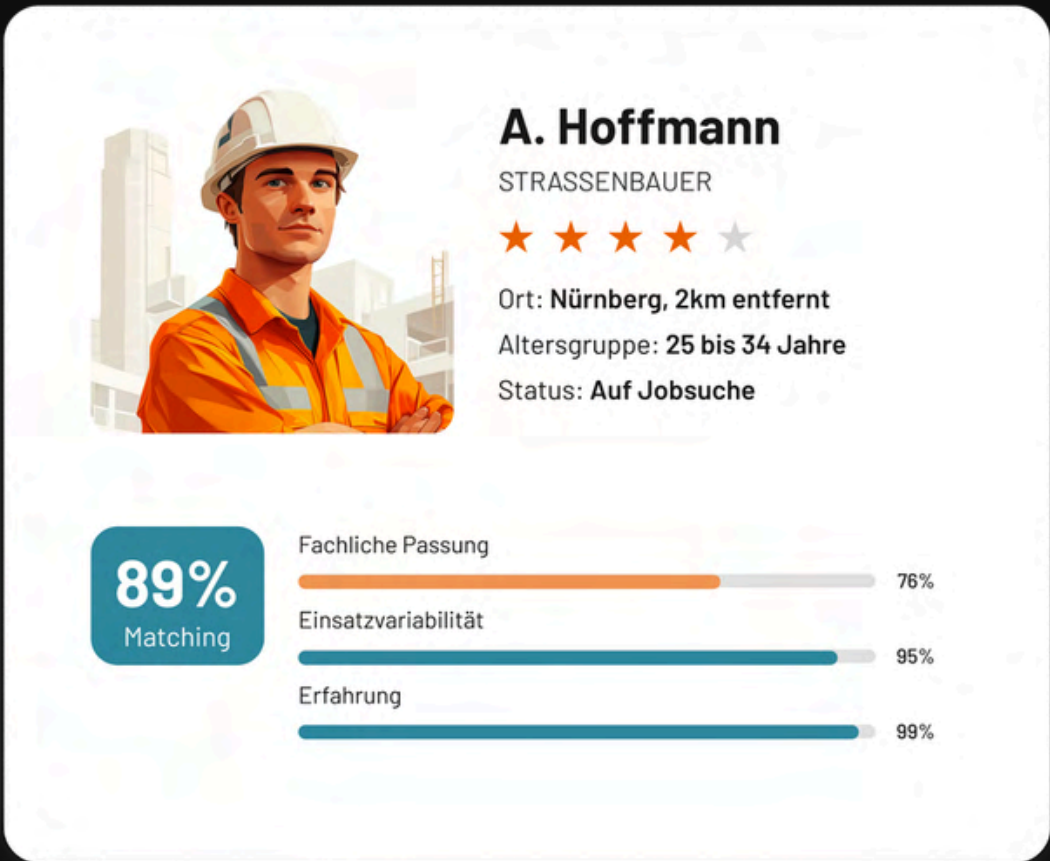
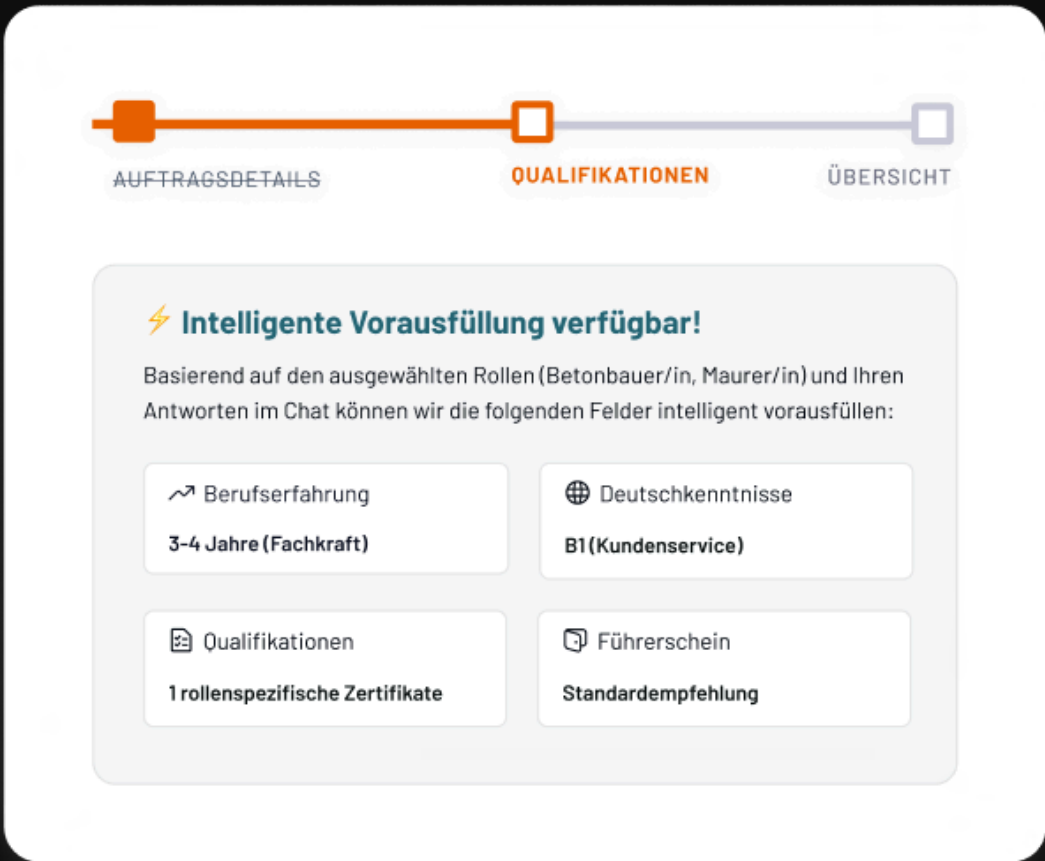
BauPioniere



Als Pilotprojekt gestartet, hat BauPioniere unseren **Recruiting-Standard neu definiert.**



Dr. Ing. Kristian Daub  
Prokurist und Vertriebsleiter  
Karl Schwinger GmbH & Co. KG



**48k** EINSPARUNGS-  
POTENZIAL PRO JAHR

**35%** SCHNELLERE  
TIME-TO-HIRE

**-75%** WENIGER AUFWAND  
IN VERWALTUNG



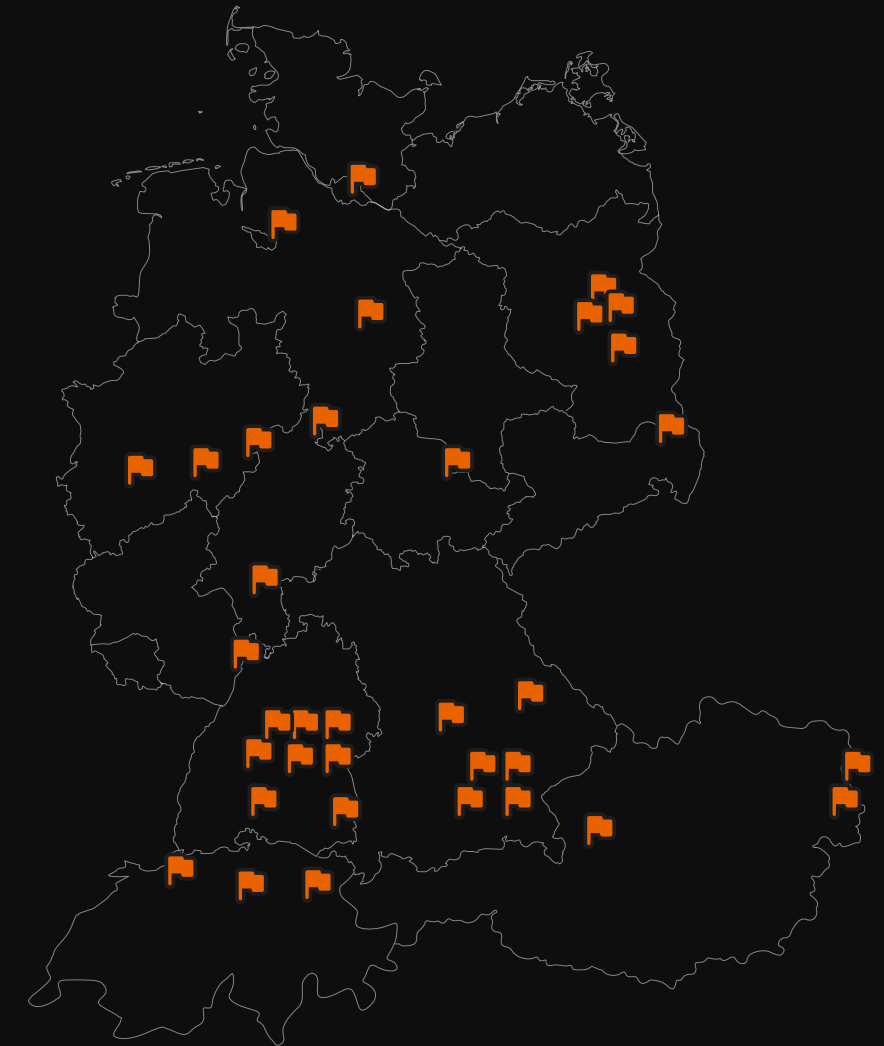


BauPioniere

# Nicht am Schreibtisch erfunden

Wir kennen den Schmerz aus erster Hand.

- **Tiefe Branchenkenntnis:** Von 2023 bis 2025 erfolgreiche Marketing-Agentur ("BauPioniere") exklusiv für den Bausektor.
- **Reichweite ab Tag 1:** 15.000+ organische Follower in der Zielgruppe aufgebaut – noch vor dem Software-Start.
- **Marketing-Vorteil:** Ein riesiges, eigenes Medienarchiv aus der Agenturzeit macht unsere Performance-Ads extrem effizient.
- **Aus der Praxis entwickelt:** Vom MVP zur V1 in enger Partnerschaft und Co-Creation mit einem Pilotkunden gebaut.







# Bisherige Meilensteine & Partner

15.000

Social Media  
Follower

V1 Live

Product-Market  
-Fit gefunden

Eigenständig  
mit nur **3,5 FTE**  
(von 5,5 Gesamt-  
FTE) realisiert



Uwe Schaffranke  
Projektkoordinator OSZ Oder-Spree



Dr. Ing. Kristian Daub  
Karl Schwinger GmbH & Co. KG

20

Kunden seit  
Gründung 2023

175k €

Umsatz durch  
SaaS + Services

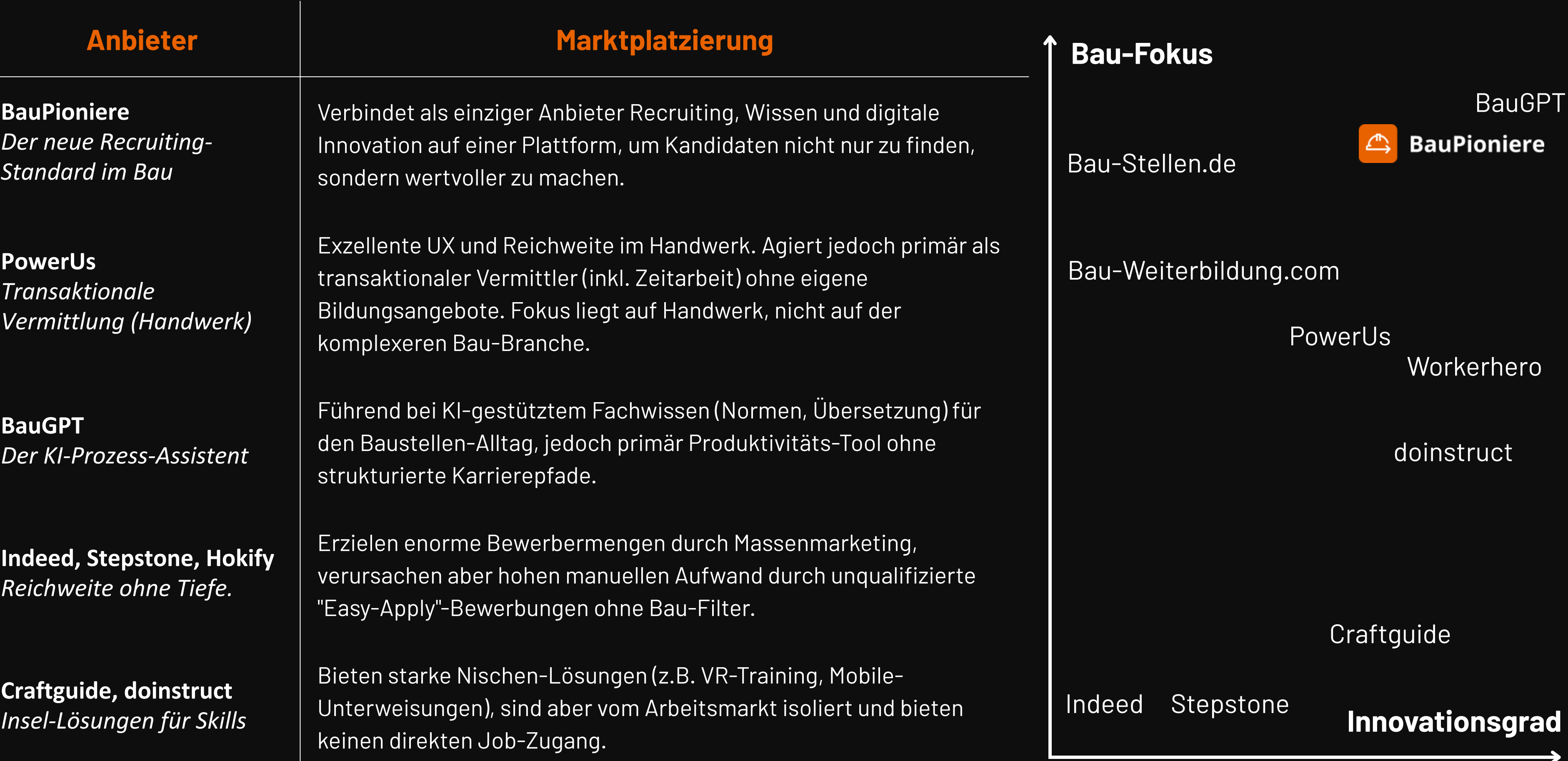
Seit Gründung  
eigenfinanziert



Umwelt  
GmbH



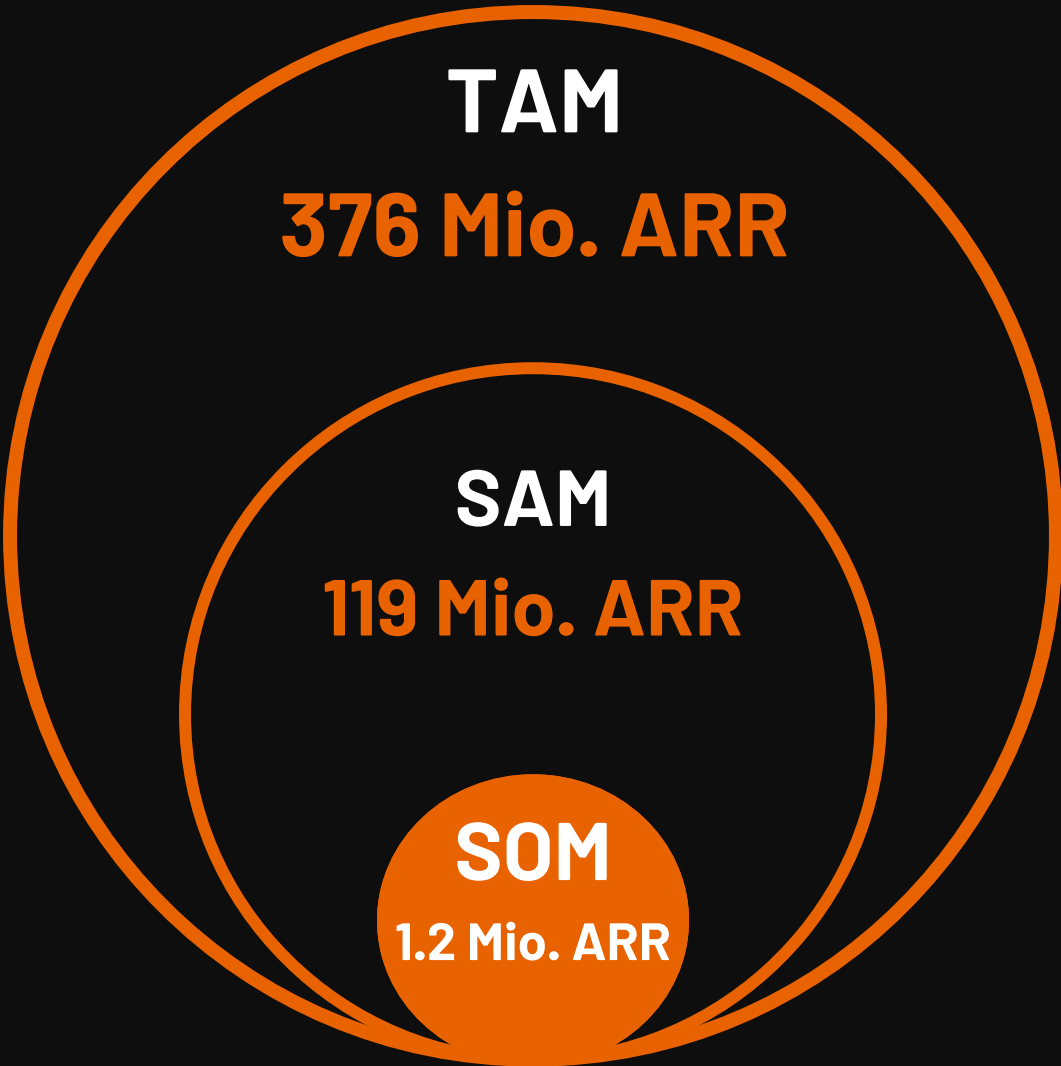
# Unser Wettbewerb zeigt Chancen!





# Zielmarkt Recruiting-SaaS: ~55.000 Bau-Unternehmen.

- **Existenzieller Ersatzbedarf:** 80.000 Rentenabgänge bis Ende 2026 erzeugen einen massiven, nicht-aufschiebbaren Ersatzmarkt. Für die ~55.000 Betriebe (SAM) wird digitale Recruiting-Infrastruktur zur geschäftskritischen Grundausstattung.
- **Preisführerschaft:** Ø € 5,4k ACV ersetzt teure Agentur-Provisionen (~12k pro Einstellung). Dauerhafte digitale Infrastruktur zum Preis einer Leasingrate.
- **Massiver Leidensdruck:** Bau-KMU verlieren pro offene Stelle im Schnitt € 49.500 durch Produktionsausfall. Diese „Vakanz-Steuer“ ist der stärkste Treiber für eine schnelle SaaS-Adoption in unserem 14 % Primärsegment (10-250 MA).



**TAM**  
**376 Mio. ARR**  
DACH Markt im relevanten Segment. (14%; >10 MA).

**SAM**  
**119 Mio. ARR**  
Die Unternehmen des relevanten Segmentes in Deutschland.

**SOM**  
**1.2 Mio. ARR**  
Das 18-Monate Ziel von 100K MMR bei 225 aktiven Kunden und 0.4% Marktdurchdringung





# Unser ASK: Fokus & Skalierung

Vom Bootstrap-Projektgeschäft zur etablierten SaaS-Plattform für den Bau.

Investitionssumme

**1,25 Mio. €**

Aufbau einer schlagkräftigen Vertriebsorganisation und die Skalierung auf 100k MRR. Durch vollen Fokus auf die Marktbeseztzung und Prozess-Automatisierung führen wir BauPioniere innerhalb von 18 Monaten zur Series-A-Reife als Bau-SaaS-Marktführer Nord-Ost.

Target Runway 15 - 18 Monate

**60%**

## Product & Team

Full focus Engineering & Sales Skalierung

**25%**

## Growth & Sales

Scale Ads & CRM Cold-Sales Automation

**15%**

## Operations

Legal, Infrastructure & Admin

## Milestones mit diesem Investment

- **Target: 225 aktive Kunden**  
Erreichung von ~100k€ MRR zur Series-A Readiness; Bei nur 0,41% Marktdurchdringung.
- **Signifikante Funktionserweiterungen und Full-Stack Release**  
Talent-Pooling, Digitaler Lebenslauf, Reporting & Analytics, Lernangebote.
- **Marktführerschaft Bau-KMU (Region Nord-Ost) Auslandspiloten**  
Etablierung als Standard-SaaS im Bau und PoC-Erweiterung ins Ausland.



BauPioniere

# BauPioniere Roadmap



**Q1 & Q2 2027**

## **KI-Service Portfolio und Netzwerk Erweiterung**

Rapid Prototyping B2B KI-Services: Employer Branding,  
Lern-, Weiterbildungs- und Qualifikationsangebote  
Auslandspilot in Polen durch bestehendes Netzwerk  
100+ Kunden und 50k MRR

**3**

**4**

**Q3 & Q4 2027**

## **Series-A Readiness und Tech-IP**

Ablösung Low-Code zu proprietärer Architektur  
Feature-Erweiterung & Nutzung Netzwerkeffekte  
Series-A Investitionsrunde bei 100k MRR

**Q1 & Q2 2026**

## **Produkt-Launch (V1.0) und Kundenakquisition**

Abschluss aller Grundfunktionalitäten  
(Analytics Reporting, Berufsprofile für B2C)  
Auf- und Ausbau interner Vertriebsprozesse

**1**

**2**

**Q3 & Q4 2026**

## **Team Erweiterung und Vertriebsskalierung (Go-To-Market)**

Seed Finanzierung für Power in Vertrieb, Marketing & Tech Team  
Start Full-Stack-Entwicklung (Tech-IP und Enterprise-Readiness)  
Marketing Initiativen (B2B und B2C Gewinnung)  
Kooperationen mit Verbänden, AfA, Handelskammern etc.

# Historie & Finanzierung

## 2019 – 2022

- **2019 Gründung der Livorit UG als Beratungs- dienstleistung**
- Umwandlung zur Livorit GmbH (2021)
- Gesundes Wachstum (2024 auf 8 FTE)
- IT-Projekte für Kunden wie: SAP, CARIAD (VW), Golem Media GmbH, Senacor AG etc.

## 2023

- **Markenaufbau BauPioniere**
- Agentur-Leistung: Branding-, Website- und Social-Media Services; Medien-Produktion
- 7 Kunden akquiriert, 59k€ Umsatz

## 2024

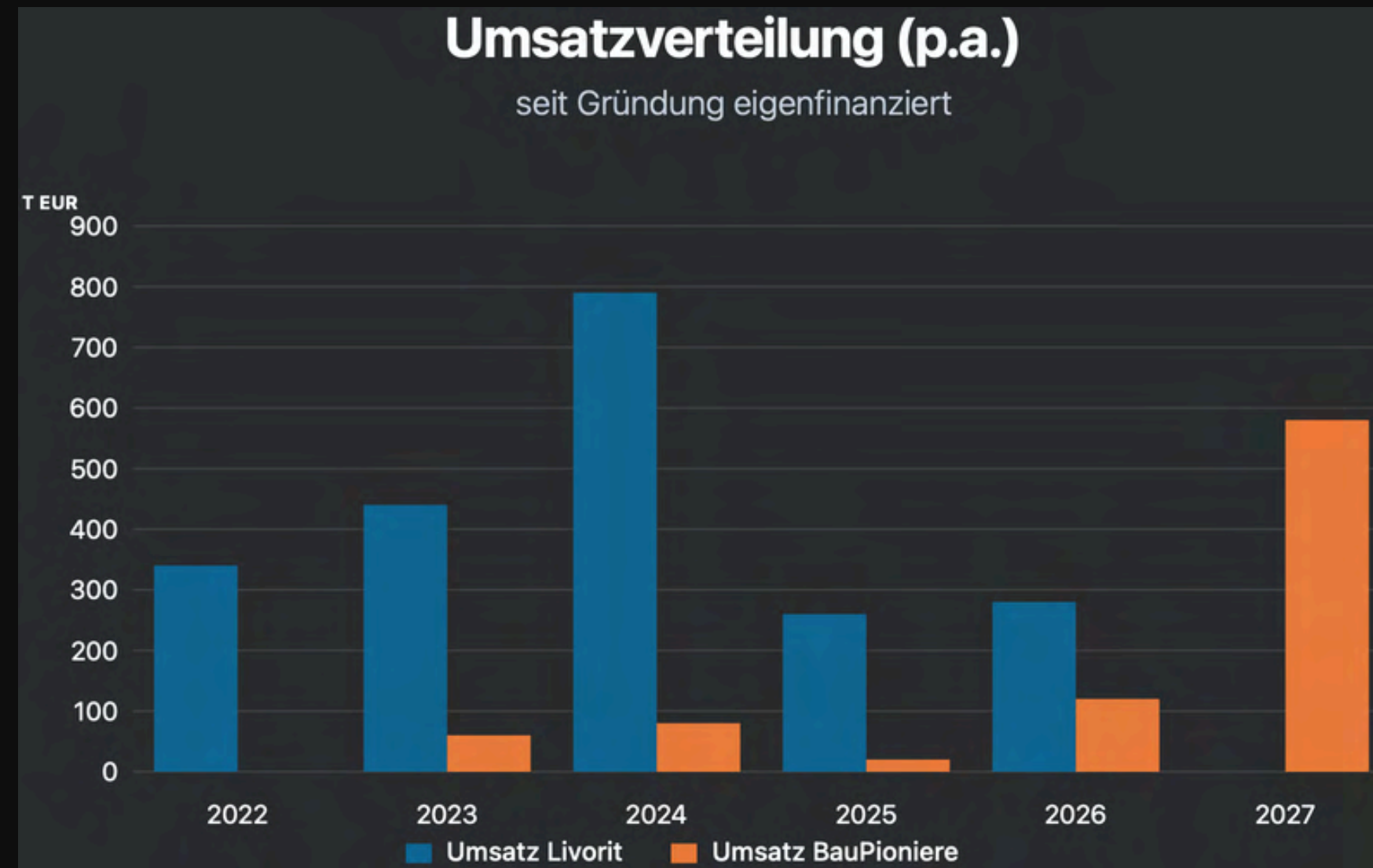
- 12 Kunden (+5), 78k€ Umsatz
- Echte Bau-Probleme durch eigenes Agenturgeschäft verstanden
- Gewinnung Pilot-Partner als Mitgestalter für PoC/MVP Validierung

## 2025

- Service-Leistung bewusst gedrosselt für 100% MVP Entwicklungs-Fokus
- Nutzung Gewinne aus 2024 + Kredit für vollen Fokus auf Service-to-Product Shift
- 22k€ Umsatz mit MVP-Pilotkunden

## 2026

- Go-Live V1 & Start der Kundenakquise
- Finanzierungsrunde
- Skalierung und volle Team-Kapazität auf BauPioniere







**BauPioniere**

# Unser **Kern-Team** seit Gründung



**Oliver Bertermann**  
**CEO & Architektur**

Dipl. Elektrotechnik



**Fabian Roth**  
**CEO & Produkt**

M.Sc. Wirtschaftsinformatik



**Dustin Williams**  
**Technischer Leiter**

Dipl. Maschinenbau

## **BauPioniere**

Torstraße 201  
10115 Berlin

## **Website**

[bau-pioniere.de](https://bau-pioniere.de)

## **Kontakt**

0173 8568793  
[oliver.bertermann@bau-pioniere.de](mailto:oliver.bertermann@bau-pioniere.de)

