

Automatische Nachtragserkennung für die Bauwirtschaft

Projektänderungen automatisch erkennen.
Vertragliche Ansprüche bewerten und Belege zur Prüfung vorbereiten.

1,6–1,8 Mio. € gesamte Pre-Seed-Runde

Gesucht: Investoren und Bauunternehmen für die nächste Entwicklungsphase.

Architektur und Referenzkomponenten liegen vor. Nächste Schritte: produktionsfähiges MVP und Piloten.

KI für automatische Nachtragserkennung

BauVeyra entwickelt KI zur Erkennung potenzieller Leistungs- und Bauzeitnachträge aus Projektunterlagen. Sie vergleicht Änderungen mit dem Vertrag und bereitet Belege zur fachlichen Prüfung vor.

Wirtschaftlicher Nutzen

Recherchezeit reduzieren und Leistungen erkennen, deren Vergütung sonst übersehen werden könnte.

Produktarchitektur

Projektstände mit Versionierung.
Dokumentenvergleich und Belegbezug.

Wiederkehrende Erlöse

Geplant: Softwarelizenzen.
Ausbau auf weitere Baustellen beim Kunden.

Nachtragserkennung bindet knappe Fachkapazität

Bauleiter und kaufmännische Projektverantwortliche rekonstruieren Änderungen und deren vertragliche Relevanz vor der Kalkulation. BauVeyra soll diese zeitintensive Vorarbeit automatisieren.

Rechercheaufwand

Planrevisionen und Anordnungen mit Vertrag und Baustellenunterlagen abgleichen.

Finanzielles Risiko

Übersehene Leistungen können unbezahlt bleiben. Beleglücken erschweren die Durchsetzung.

Käufer und Anwender

Bauunternehmen als Käufer. Bauleiter und kaufmännische Projektteams als Anwender.

Architektur verbindet Vertragsumfang, Änderungen und Belege

Komponente	Verarbeitung	Ergebnis
Vertragsbasis	Vertrag, Rangfolge, Preise und Regeln	Versionierter Vertragsumfang
Projektzustände	Ereignisse mit Gültigkeits- und Erfassungsdatum	Rekonstruierbare Projektstände
Zustandsvergleich	Vertragsumfang mit Projektänderungen vergleichen	Bisher nicht erfasste Nachtragskandidaten
Belegnetz	Quellen, Feststellungen und Gegenbelege verknüpfen	Belegstruktur mit Lücken und Konflikten
Nachtrag / Kosten	Kontrollierte Regeln und deterministische Rechnung	Prüfbare Leistungs- und Bauzeitbewertung

KI erkennt und extrahiert. Regelgebundene Dienste rechnen. Fachverantwortliche prüfen und geben frei.

Versionierung und Belege machen Ergebnisse prüfbar

Projektzustände

Jede Feststellung erhält Quelle, Dokumentversion und Gültigkeitsdatum. Neue Belege können frühere Zustände korrigieren. Die Historie bleibt erhalten.

Abhängigkeiten und Belege

Änderungen markieren betroffene Bewertungen zur erneuten Prüfung. Gegenbelege und Widersprüche bleiben sichtbar. Fehlende Informationen werden ausdrücklich erfasst.

Bewertungen bleiben auf ihre Vertrags- und Dokumentversionen zurückführbar.

Beispiel: Planrevision mit zusätzlichem Leistungsumfang

Projekteingang

Eine Planrevision und die zugehörige Anordnung ändern den vertraglichen Leistungsumfang. Die Abweichung wurde bisher nicht als Nachtrag erfasst.

Vorbereiteter Kandidat

Betroffene Position und Abweichung
Vertrags- und Quellenbezug
Anordnung und Belegprüfung
Bewertungsgrundlage und offene Fragen

Automatische Erkennung vor manueller Erfassung. Die fachliche Freigabe bleibt beim Anwender.

Leistungsänderungen und Bauzeitkosten in einem Modell

Leistungsänderungen

Mengenabweichungen, zusätzliche oder geänderte Leistungen sowie Minderleistungen.

Bauzeit und Störungen

Späte AG-Leistungen, Behinderungen und Beschleunigung mit Ursache und Ablaufwirkung verknüpfen.

Bewertungsgrundlage

Vertragliche Mengen, Ansätze und Kostenzeiträume einschließlich Bauleitung und Baustelleneinrichtung.

Erkanntes Potenzial, kalkulierter Wert, anerkannter Nachtrag und Zahlung werden getrennt ausgewiesen.

Vertragskontext als Grundlage des Wettbewerbsvorteils

Dieselbe Projektänderung kann je nach Vertrag andere wirtschaftliche Folgen haben. BauVeyra verbindet Versionshistorie, Vertragsregeln und Belege für die Bewertung jedes Falls.

Fachwissen

Baupraxis bestimmt relevante Änderungen, kausale Zusammenhänge und erforderliche Belege.

Geprüfte Fälle

Fachlich geprüfte Fälle können Regeln und Tests verbessern. Nutzung nur mit Datenrechten.

Nutzung im Projekt

Historie und Schnittstellen sollen den Nutzen erhöhen. Dieser Vorteil braucht noch Pilotnachweise.

Bau-KI wird Teil etablierter Softwareplattformen

10.000+

**Projekte mit Document Crunch
laut Trimble**

Trimble / Document Crunch

2026: Übernahme und Ausbau
von Dokumentenprüfung zu
projektbezogener KI-
Risikoanalyse.

**BauVeyra startet mit Leistungs- und Bauzeitänderungen in Deutschland
sowie deren vertraglicher Bewertung.**

Quelle: Trimble, 2. April und 9. Juni 2026. Branchenbeleg. Keine BauVeyra-Kundenzahl.

Geschäftsmodell und deutscher Markteintritt

Start bei Bauunternehmen mit komplexen Projekten in Deutschland. Definierte Nachtragsfälle sollen Kundennutzen und Preise validieren und den Übergang zu wiederkehrenden Lizenzen ermöglichen.

Pilotvalidierung

Pilotfälle und Bedingungen festlegen.
Rechercheaufwand mit dem bisherigen Prozess vergleichen.

Lizenzausbau

Mit einem Projekt starten.
Nutzung und Ausbau auf weitere Baustellen beim Kunden prüfen.

Deutschland zuerst

Produktqualität und Vertrieb belegen. Danach DACH, Europa und langfristig weltweit.

Wettbewerb: Dokumenten-KI, Projektsoftware und ERP

Anbieter	Öffentlich beschriebener Schwerpunkt	Einordnung für BauVeyra
Document Crunch	Projekt- und Risikoanalyse über mehrere Dokumente	Direkte Überschneidung bei Vertragsanalyse
Capmo	Nachtragsmanagement und angekündigte KI-Prüfung	Überschneidung bei Bearbeitung und Prüfung
Arctis AI	Agenten für Ausschreibung, Einkauf und Verträge	Angrenzende Abläufe vor Bauausführung
Conmeet	Nachtragsmanagement, Kalkulation und Abrechnung	ERP mit Potenzial für ergänzende Integration

Produktziel: Nachträge erkennen, Belege verknüpfen und Ansprüche bewerten.

Expansion nach nachgewiesenem Kundennutzen

Diese Runde finanziert Produktreife und Markteintritt in Deutschland. Weitere Märkte folgen nach nachgewiesenem Kundennutzen und wirtschaftlich tragfähigem Vertrieb.

Stufe	Markt	Voraussetzung für den nächsten Schritt
1 Deutschland	Produkt und Markteintritt	Pilotnutzen, Zahlungsbereitschaft und Vertrieb belegen
2 DACH	Österreich und Schweiz	Lokale Vertragsregeln und Referenzkunden validieren
3 Europa	Weitere Länder	Lokalisierung und Vertrieb pro Zielmarkt aufbauen
4 Weltweit	Langfristige Expansion	Nach wirtschaftlich tragfähiger europäischer Skalierung

Jede neue Marktstufe setzt belastbare Ergebnisse der vorherigen Stufe voraus.

Umsetzungsplanung und externe Konzeptprüfung

FounderBlocks hat das Konzept intern geprüft und ein schriftliches Umsetzungsangebot vorgelegt.

Das Angebot verbindet reduzierte Vorlaufkosten mit einer umsatzabhängigen Vergütung.

Konkrete Grundlage für die Umsetzungsplanung mit wirtschaftlichem Interesse am Erfolg von BauVeyra.

Angebot liegt vor. Leistungsumfang und Vertragsbedingungen sind noch abzustimmen.

Baupraxis und technische Führung

Jahrzehntelange Bauüberwachung prägt die Produktentwicklung. Referenzerfahrung umfasst Oberbauleitung in Arnstadt bei einem Bauvorhaben mit rund 29 Mio. € Projektvolumen.

Fachliche Führung

Solo-Gründer mit Baukompetenz. Produktsteuerung und fachliche Fallprüfung.

Technische Führung

Erfahrenen CTO oder technischen Lead für Architektur, Sicherheit und Umsetzung gewinnen.

Entwicklung

FounderBlocks-Angebot unterstützt die Planung. Umfang, IP und Abnahme bleiben abzustimmen.

Vorhandene Grundlagen und nächste Nachweise

Architektur und ausführbare Referenzkomponenten bilden den technischen Ausgangspunkt. Vollständige Erkennung aus realen Projektunterlagen und wirtschaftlicher Kundennutzen sind noch nachzuweisen.

Vorhandene Grundlage

V19.25: Vertrags-, Rechen- und Belegkomponenten. Produktionsfähige Erkennung folgt.

Pilotinteresse

Vier Unternehmen zeigten Interesse an möglichen Piloten. Verträge und gemessene Ergebnisse stehen aus.

Nächster Nachweis

Erkennungsqualität, Recherchezeit und Zahlungsbereitschaft in deutschen Piloten prüfen.

1,6–1,8 Mio. € für Produktreife und deutschen Markteintritt

1,70 Mio. €

Planungsfall der
Gesamtrunde

24 Monate
Planungshorizont

Mittelverwendung	Budget
Produkt / Entwicklung	680.000 €
Deutsches Kernteam	390.000 €
Vertrieb / Piloten	210.000 €
Cloud / KI / Sicherheit	120.000 €
IP / Recht / Compliance	80.000 €
Liquiditätsreserve	220.000 €
Gesamt	1.700.000 €

Geplante Gesamtrunde: 1,6–1,8 Mio. €. Budgetfall: 1,7 Mio. € über 24 Monate.

Kapital für technische und kommerzielle Nachweise

Erkennungsqualität

Reale Unterlagen mit fachlich geprüften Fällen testen. Richtige Treffer, Fehlalarme und übersehene Fälle messen.

Kundennutzen

Erkennungs- und Recherchezeit getrennt von der Kalkulation messen. Freigabe und Belegbezug prüfen.

Kommerzieller Nachweis

Ziel: 2–3 Piloten in Deutschland. Preise, bezahlte Konversion und erneute Nutzung validieren.

Finanzierungsziel: produktionsfähige Erkennung, belegter Pilotnutzen und erste wiederkehrende Lizenzumsätze.

Kontakt für Investoren und Pilotunternehmen

1,6–1,8 Mio. € Gesamtrunde

Finanzierung für Produktreife und erste Kunden in Deutschland

Gesucht: Investoren, Pilotunternehmen und erfahrene technische Führung.
Kontakt für Produktfragen, Projektfälle oder eine Beteiligung an der Runde.

Daniel Jung

Founder & CEO

BauVeyra

daniel.jung@bauveyra.com

+49 176 15198105

bauveyra.com