

Umfangreiches Portfolio an mobilen Dienstleistungen mit einem Umsatz von 16 Mio. US-Dollar



MERGERSCORP

Umfangreiches Portfolio an mobilen Dienstleistungen mit einem Umsatz von 16 Mio. US-Dollar

Zum Verkauf steht eine weltweit anerkannte Suite von Anwendungen zum Scannen von QR-Codes und Barcodes, die in außergewöhnlichem Umfang sowohl auf iOS- als auch auf Android-Geräten eingesetzt wird. Seit der Markteinführung im Jahr 2014 hat sich das Unternehmen fest in den Alltag von Verbrauchern weltweit integriert und generiert eine bedeutende, eigenständige Quelle an First-Party-Daten zum Produktscannen und zu Kaufabsichten.

Umfang und Nutzerbasis

- Über 863 Millionen Downloads seit Einführung
- ~39,2 Millionen monatlich aktive Nutzer (MAU)
- ~2,7 Millionen täglich aktive Nutzer (DAU)
- ~89 % der monatlich aktiven Nutzer (MAU) stammen von Android
- Etwa 11 % der monatlich aktiven Nutzer (MAU) stammen von iOS
- 76 % organische Installationsrate für die iOS-Anwendung (Stand: Ende 2025)
- Geschätzte Wiederbeschaffungskosten in Höhe von ca. 120 Mio. US-Dollar für den Aufbau einer dem bestehenden Kundenstamm entsprechenden Nutzerbasis durch bezahlte Akquise

Die Größe der installierten Basis stellt einen erheblichen Wettbewerbsvorteil dar, wobei der nutzungsorientierte Charakter des QR- und Barcode-Scannens eine solide Grundlage für organisches Wachstum und ein gewohnheitsmäßiges Nutzerverhalten schafft.

Finanzprofil und Gewinnoptimierung

Das Unternehmen erzielte in den letzten zwölf Monaten (TTM) einen Umsatz von 16,08 Mio. US-Dollar, der hauptsächlich über Google AdMob erzielt wurde, bei einem ausgewiesenen Nettogewinn von rund 1,7 Mio. US-Dollar.

Die ausgewiesene Rentabilität wird durch die aggressive Reinvestitionsstrategie der Gründer bewusst begrenzt. Derzeit werden etwa 89 % des Umsatzes über ein firmeneigenes automatisiertes Gebotssystem in die Nutzerakquise (UA) reinvestiert, das darauf ausgelegt ist, den Marktanteil und das Nutzerwachstum zu maximieren.

Dies eröffnet einem neuen Eigentümer eine erhebliche Möglichkeit zur sofortigen Gewinnoptimierung. Eine Normalisierung der UA-Ausgaben auf etwa 50 % des Umsatzes könnte potenziell einen normalisierten Jahresgewinn von etwa 8 Mio. US-Dollar freisetzen, vorbehaltlich einer Überprüfung im Rahmen einer finanziellen und operativen Due-Diligence-Prüfung.

Eigenentwickelte Technologie und automatisierte UA-Infrastruktur

Der Technologie-Stack ist modern und wurde vollständig intern entwickelt; das Unternehmen betreibt eine eigene, proprietäre Infrastruktur für automatisiertes Bidding und Budgetverwaltung für Google Ads und Apple Search Ads.

Das System wurde über mehrere Jahre hinweg weiterentwickelt und ist darauf ausgelegt, die Kundenakquise in großem Umfang zu steuern und dabei einen positiven ROAS aufrechtzuerhalten. Es wird erwartet, dass die gesamte firmeneigene

Page 1 of 3

TARGET PRICE

\$ 28,000,000

GROSS REVENUE

\$ 16,180,000

EBITDA

\$ 8,006,753

BUSINESS TYPE

Internetfirmen

COUNTRY

Vereinigte Staaten

BUSINESS ID

L#20261156

Technologie, der Quellcode sowie die UA-Systeme im Rahmen der Unternehmensübertragung mitübertragen werden.

Nachgewiesene Nutzerbindung und organische Nachfrage

Die Langlebigkeit der installierten Basis wird durch das bisherige Nutzerverhalten untermauert. Eine ältere iOS-Anwendung, die im Jahr 2020 aus dem App Store entfernt wurde – und seitdem weder neue Downloads noch Updates erhielt –, hat über mehrere Jahre hinweg weiterhin nennenswerte Restwerbeeinnahmen generiert.

Dies belegt den gewohnheitsmäßigen und beständigen Charakter des Scan-Verhaltens, während die hohe Rate an organischen Installationen die Abhängigkeit von bezahlter Nutzerakquise weiter verringert.

„Lean“-Geschäftsmodell unter der Leitung des Gründers

Das Unternehmen arbeitet mit einer außergewöhnlich schlanken Kostenstruktur:

- Keine Mitarbeiter
- Keine externen Entwickler
- Keine physische Bestandsaufnahme
- Insgesamt etwa 5–10 Stunden pro Woche, die die Gründer gemeinsam aufbringen
- Technologie und Quellcode vollständig aus eigener Entwicklung
- Eigenentwickelte automatisierte Systeme für die Nutzerakquise und das Budgetmanagement

Die Plattform bietet einem potenziellen Käufer somit ein hochgradig skalierbares, anlagenschonendes Betriebsmodell mit erheblichem Potenzial für Professionalisierung, Ausweitung der Ertragsmöglichkeiten und Optimierung der Rentabilität.

HIGHLIGHTS & WICHTIGSTE VORTEILE

1. Außergewöhnliche Größe und Nutzerbasis

Über 863 Millionen Downloads seit Einführung, rund 39,2 Millionen monatlich aktive Nutzer (MAU) und 2,7 Millionen täglich aktive Nutzer (DAU) auf Android und iOS. Die Wiederherstellung der bestehenden Nutzerbasis durch bezahlte Nutzerakquise würde schätzungsweise rund 120 Millionen US-Dollar erfordern.

2. Sofortige Gewinnoptimierung

Die derzeitige Reinvestitionsquote von ca. 89 % im Bereich Nutzerakquise (UA) drückt die ausgewiesene Rentabilität erheblich. Eine Senkung der UA-Ausgaben auf ca. 50 % des Umsatzes könnte potenziell einen normalisierten Jahresgewinn von etwa 8 Mio. US-Dollar generieren und damit einen unmittelbaren Hebel zur Optimierung des Cashflows schaffen.

3. Umfangreiche Bestände an Erstanbieter-Daten

Jeder Scan eines Produkt-Barcodes stellt ein äußerst aussagekräftiges Signal für Kaufabsichten dar. Mit rund 2,7 Millionen täglichen aktiven Nutzern (DAU) generiert die Plattform einen kontinuierlichen Strom von Daten zu Kaufabsichten, die potenzielle Anwendungsmöglichkeiten in den Bereichen Einzelhandelsanalyse, Verbraucherkenntnisse und AdTech bieten.

4. Ungenutztes Potenzial im Abonnementgeschäft

Die Plattform verfügt derzeit über kein Premium-Abonnement. Würden lediglich 5 % der rund 39,2 Millionen monatlich aktiven Nutzer (MAU) zu einem Abonnement mit einem Preis von 1,99 US-Dollar oder mehr pro Monat gewonnen, könnte dies eine

beträchtliche wiederkehrende Einnahmequelle schaffen.

5. Vorteile der Integration in den E-Commerce

Affiliate-Commerce, Produktentdeckung und Direktvertriebsintegrationen bieten zusätzliche Monetarisierungsmöglichkeiten. Selbst eine begrenzte Konversionsrate der derzeit 2,7 Millionen täglichen aktiven Nutzer (DAU) könnte eine bedeutende zusätzliche Einnahmequelle schaffen.

6. Möglichkeiten zur Anzeigenvermittlung

Derzeit stammen mehr als 96 % der Werbeeinnahmen von Google AdMob. Die Einführung einer wettbewerbsorientierten Vermittlungsplattform wie AppLovin MAX oder ironSource könnte die Monetarisierungseffizienz steigern, indem sie einen stärkeren Wettbewerb zwischen den Nachfrageseiten schafft und möglicherweise die eCPMs verbessert.

7. Schlüsselfertiges, vom Gründer geführtes Modell

Das Unternehmen erfordert lediglich 5 bis 10 Stunden wöchentlichen Zeitaufwand der Gründer insgesamt, ohne Mitarbeiter, Lagerbestände oder ausgelagerte Entwicklungsleistungen. Die Transaktion wird voraussichtlich den Quellcode, die firmeneigene UA-Infrastruktur sowie automatisierte Gebotssysteme umfassen und bietet damit eine schlüsselfertige Plattform für einen strategischen oder finanziellen Käufer.

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

MERGERSCORP

© 2026 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2026 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.

MERGERSCORP

WWW.MERGERSCORP.COM