

Partner Economics

Was ein gewonnenes Audit den Partner über 24 Monate im Erwartungswert einbringt.

KENNZAHL

Expected partner contribution per acquired audit account, over 24 months. Erwartungswert je gewonnenem Audit-Account, inkl. Vertriebsaufwand für nicht gewonnene Folgeangebote, vor Einstiegsinvestition.

1 · Drei Szenarien, Erwartungswerte in EUR

A · Audit, keine Folgekonversion Keine Folgeprojekte, Angebotsaufwand bleibt.	B · Audit + Remediation Remediation 40 %, Managed Service nicht gewonnen.	C · Voller Lifecycle Alle drei Stufen mit Basisquoten.
Nach 24 Monaten −1.880 € Nach 12 Monaten −1.880 € davon Managed Service 0 € Run-Rate Monat 24 0 € pro Monat	Nach 24 Monaten 8.816 € Nach 12 Monaten 8.816 € davon Managed Service 0 € Run-Rate Monat 24 0 € pro Monat	Nach 24 Monaten 13.072 € Nach 12 Monaten 9.936 € davon Managed Service 4.256 € Run-Rate Monat 24 224 € pro Monat

Run-Rate = erwarteter monatlicher Managed-Service-Beitrag am Ende von Monat 24. Er läuft weiter und ist im 24-Monats-Ergebnis nicht enthalten. Je aktivem Managed-Service-Kunden: 1.400 € pro Monat. Szenario A ist negativ, weil der Aufwand für nicht gewonnene Folgeangebote bleibt.

2 · Vom Managed-Service-Preis zum Erwartungswert

22.400 € 16 Monate × 1.400 € Deckungsbeitrag	→	−1.120 € Verlängerung 80 % nach Monat 12	→	21.280 € je Managed-Service-Kunde	→	× 40 % × 50 % Übergangsquoten	→	4.256 € je gewonnenem Audit-Account
---	---	--	---	---	---	---	---	---

3 · Einstiegsinvestition 40.000 €, getrennt ausgewiesen

Kumuliert, EUR	1	2	3	4	5	6
B vor Investition	8.816	17.632	26.448	35.264	44.080	52.896
B nach Investition	−31.184	−22.368	−13.552	−4.736	4.080	12.896
C vor Investition	13.072	26.144	39.216	52.288	65.360	78.432
C nach Investition	−26.928	−13.856	−784	12.288	25.360	38.432

Rechnerisch: 4,5 Account-Äquivalente in B, 3,1 in C

Erste volle Account-Anzahl mit positivem Ergebnis: 5 in B, 4 in C

Spalten: gewonnene Audit-Accounts. Szenario A amortisiert nie.

Amortisation = Erwartungswert über mehrere Accounts, keine Garantie. Bei wenigen Accounts kann der Verlauf deutlich abweichen.

Economics Under Pressure

Der Erwartungswert sagt nicht, was der einzelne Account bringt. Entscheidend ist, welche Annahmen ihn tragen.

1 · Verteilung der Einzelergebnisse (Szenario C, 24 Monate)

Pfad je Account	Wahrscheinlichkeit	Einzelergebnis	Beitrag zum Erwartungswert
Kein Folgeprojekt	60 %	-1.880 €	-1.128 €
Remediation, kein Managed Service	20 %	24.860 €	4.972 €
Remediation + Managed Service, verlängert	16 %	47.260 €	7.562 €
Remediation + Managed Service, nicht verlängert	4 %	41.660 €	1.666 €
Erwartungswert (Durchschnitt über viele Accounts)	100 %	kein Einzelfall	13.072 €

Sechs von zehn Accounts enden im Minus. Der Erwartungswert entsteht durch die wenigen Accounts mit Folgeprojekten.

2 · Sensitivität: Abweichung vom Basisergebnis (Szenario C, EUR)

Delivery-Kostensatz ±20 %	-8.277		+8.277
Verkaufspreise ±10 %	-6.880		+6.880
Quote Remediation 25 % / 55 %	-5.607		+5.607
Audit-Abschlussquote 20 / 40 % (Basis 30 %)	-5.500		+2.750
Vertriebsstunden ±30 %	-4.303		+4.303
Reserve Remediation 10 % / 0 %	-1.800		+1.800
Quote Managed 30 % / 70 %	-1.702		+1.702

Jeder Hebel einzeln verändert, alles andere auf Basis. Delivery-Kosten, Preise und Konversion tragen das Ergebnis.

KOMBINIERTER STRESSFALL

-2.982 €

Szenario C, 24 Monate

Quote 25 % statt 40 %, Delivery-Kosten +20 %, Vertriebsstunden +30 %.

Alle drei gleichzeitig, jeder für sich plausibel.

Stress

C -2.982 €

B -4.844 €

Basis

C 13.072 €

B 8.816 €

Aufwärts

C 33.392 €

B 25.784 €

3 · Break-even bei rund 921 € je Personentag

C, 24 Monate, EUR	560	630	700	770	840	910
Quote 20 %	11.134	8.365	5.596	2.827	58	-2.712
Quote 30 %	16.242	12.788	9.334	5.880	2.426	-1.027
Quote 40 %	21.349	17.210	13.072	8.934	4.795	657
Quote 50 %	26.456	21.633	16.810	11.987	7.164	2.341
Quote 60 %	31.563	26.056	20.548	15.040	9.533	4.025

921 €

Kostensatz je PT, bei dem C auf null fällt. Basis 700 €, Spielraum im Modell rund 32 %.

Bei nur 20 % Quote liegt die Grenze bei rund 840 €: dort bleiben 58 € übrig.

Spalten: Delivery-Kostensatz in € je PT. Zeilen: Quote Audit zu Remediation.

Ein DACH-Partnerkanal kann sich rechnen. Ob er es tut, entscheiden Konversion, Delivery-Kosten und Vertriebsaufwand, nicht der Projektpreis allein.