

REVERSE FINANCIALS

Vorlage zum Ausdrucken
im Format A0

Spezifikation	Erlösströme		Quelle	Annahmen und Berechnungen
Benötigter Profit Wie viel Gewinn (vor Steuern) würde Ihre Idee lohnenswert machen?	z. B. 10 Mio. EUR (10 % des aktuellen Gewinns)		Management-Entscheid./ Annahme	
Umsatzrendite % Wie hoch ist Ihr erwarteter Gewinn im Verhältnis zum Umsatz?	z. B. 15%		Annahme	
Benötigter Umsatz Wie hoch ist der benötigte Jahresumsatz?	Kalkulation: Gewinn/Umsatzrendite %		Kalkulation	
Zulässige Kosten Wie hoch sollen die Kosten sein, die Ihr Unternehmen produzieren darf?	Kalkulation: Umsatz - Profit		Kalkulation	
Erlösmodel(le) Definieren Sie ein oder mehrere Umsatzmodelle, die Einkommen erzeugen.	z. B. jährliches Abonnement	Nur, falls Sie einen weiteren Erlösstrom nutzen	Beschreibung	
Umsatzverteilung Wenn Sie mehrere Einkommensströme haben, wie sind diese verteilt?			Annahme	
Umsätze pro Strom Wie viel Umsatz muss pro Erlösstrom generiert werden?	Kalkulation: Benötigter Umsatz \times Umsatzverteilung		Kalkulation	
Ø Preis pro Einheit Was denken Sie, ist der Kunde bereit durchschnittlich zu zahlen?	z. B. 22 EUR ohne MwSt		Management-Entscheid./Annahme	
Anzahl verkaufter Einheiten Wie viele Einheiten müssen für die Umsatzziele verkauft werden?	Kalkulation: Umsatz pro Erlösstrom / Preis pro Einheit		Kalkulation	
Einheiten pro Kunde Wie viele Einheiten wird ein Kunde durchschnittlich im Jahr kaufen?	z. B. 2,5		Annahme	

Spezifikation	Erlösströme	Quelle	Annahmen und Berechnungen
Anzahl der Kunden Wie viele Kunden benötigt das Geschäft, um das Umsatzziel zu erreichen?	Kalkulation: # der Einheiten/Einheiten pro Kunde	Kalkulation	
Anzahl der Neukunden Wie viele Neukunden müssen pro Jahr akquiriert werden?	z. B. 75 % von 10 000 Kunden = 7.500	Annahme	
Kundenakquisitionskosten (CAC) Wie viel Geld werden Sie für die Neukundenakquise ausgeben?	z. B. 12€ pro Kunde	Annahme	
Gesamte CAC Wie hoch ist das gesamte Marketingbudget, das für die Kundenakquise benötigt wird?	Kalkulation: # Neukunden × CAC	Kalkulation	
Direkte Kosten pro Stück Höhe der direkten Kosten (Material, Versand) pro verkaufter Einheit?	z. B. 10€ für die Produktion	Annahme oder Fakten	
Gesamte direkte Kosten Höhe der gesamten direkten Kosten für Ihre Geschäftsidee	Kalkulation: Direkte Kosten × # Einheiten	Kalkulation	
Gesamte indirekte Kosten Wie hoch sind die indirekten Kosten, die nicht einer individuellen Einheit zugeordnet werden können (Overhead)?	z.B. 500 000 EUR für Overhead	Annahme oder Fakten	
Erwartete Kosten Summe der erwarteten Kosten pro Jahr	Kalkulation: Erlösstrom 1 + 2 Gesamte CAC + Gesamte direkte + gesamte indirekte Kosten	Kalkulation	
Kostenpuffer Ist der Kostenpuffer hoch genug, um unerwartete Kosten zu decken?	Kalkulation: Zulässige Kosten – Erwartete Kosten	Kalkulation	