

Webinar

Das Profit Scaling System für B2B Dienstleister

Wie du trotz unsicherer Zeiten mehr Gewinn & Liquidität erreichst!

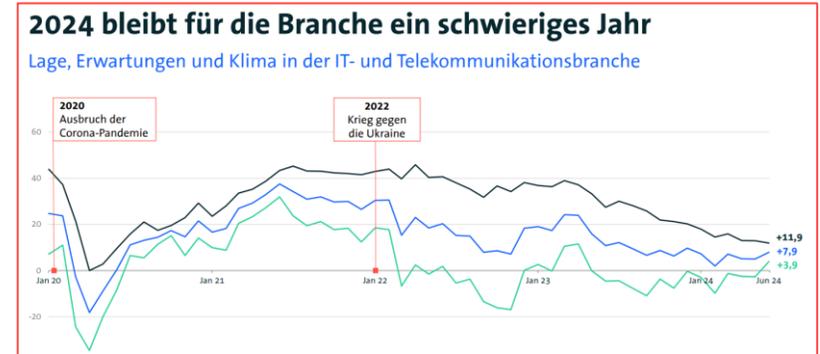
Bernhard Frühlinger, Gründer & CEO, meetadam.io



2025 ist brutal zu Dienstleistern: Die No-Profit Falle

Dienstleister sind auf dem Weg zu Non-Profit Organisationen

- ✗ Auftragsvolumen werden kleiner, Umsatz geht zurück
- ✗ Kosten bleiben hoch, Renditen werden kleiner
- ✗ Spirale: Umsätze ↓ Kosten ↑ Gewinn ↓ Liquidität ↓

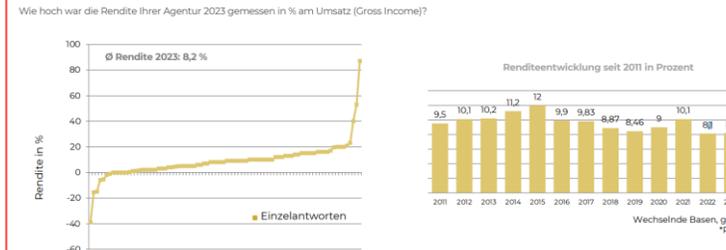


Bitkom Konjunkturablick: [zur Studie](#)

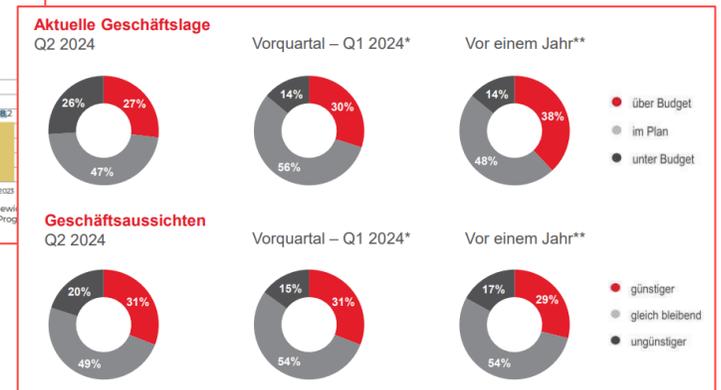


KfW Mittelstandspanel 2024.

Rendite stagnieren



GWA Frühjahrsmonitor 2024: [zur Studie](#)

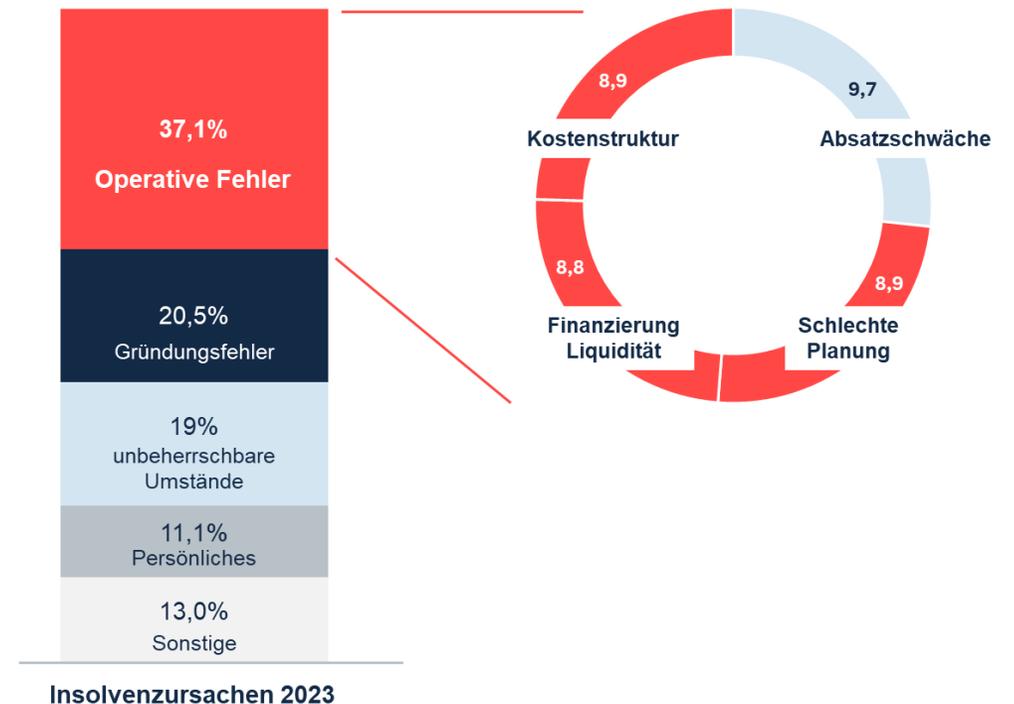


BDU Geschäftsklima 2024: [zur Studie](#)

2025 ist brutal zu Dienstleistern: Die Controlling Falle

Death by No-Controlling is on the rise

- ✗ Du hast **keine Transparenz** über die wichtigen KPIs
- ✗ Du hast **keinen Blick in die Zukunft**
- ✗ Du weißt nicht, ob du **kreditwürdig** bist



Quelle: KSV

Was wird dich nicht zum Erfolg bringen?



Management by Kontostand

Falscher Fokus:

Wenn du jeden Tag dein Bankkonto checken musst, hast du ein anderes Problem.



Management by Excel

Schattenfinanzen:

Maximaler Aufwand für die Datenpflege und maximale Fehleranfälligkeit



Management by Outsourcing

Zu teuer:

Externe Unterstützung ist gut, aber du bist Owner deiner Finanzprozesse

Wer glaubt er, dass er ist?

Controlling wird mich mein gesamtes (Berufs)leben begleitet haben ...

> 12 Jahre im *Controlling Business*

- Konzeption & Implementierung von Controlling Systemen bei den Großen
- von Fulda bis Riyadh

Forschung und Lehre für Controlling

- Ausbildung von zukünftigen Controller:innen
- Wissensarbeit für noch besseres Controlling



Heute: Adam

Adam = Einzigartige Kombination aus **Software + 1:1 Finance Sparring**

... für aktuell **mehr als 800 Finance Champions!**



„Adam verlagert unseren Fokus vom mühsamen Zahlenjonglieren zum aktiven Performance Management.“

SABINE, TEAM LEAD FINANCE



„Adam als Software + Sparring liefert mir den entscheidenden Mehrwert, um mein Unternehmen auf eine solide Basis zu stellen“

JÖRG, GESCHÄFTSFÜHRER



„Adam verlagert unseren Fokus vom mühsamen Zahlenjonglieren zum aktiven Performance Management.“

MARTIN, GESCHÄFTSFÜHRER



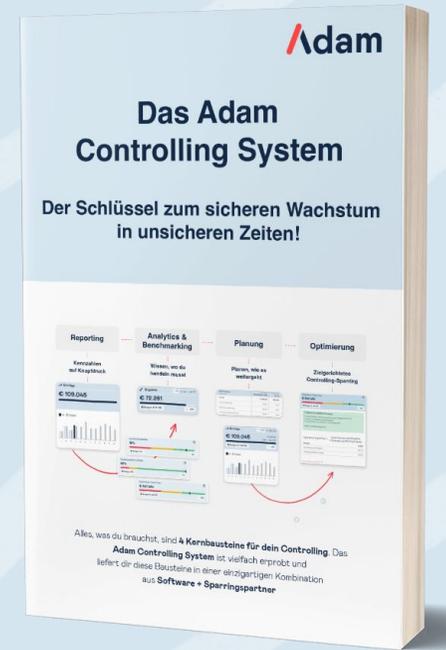
„Adam ermöglicht es uns, ein Controlling am Puls unseres dynamischen Geschäfts zu haben.“

KLAUS, FOUNDER & CFO

Das heutige Ziel

Wir machen dich zum Finance Champion

und zeigen dir, wie die besten Dienstleister jedes Jahr profitabel wachsen
und Cash aufbauen!

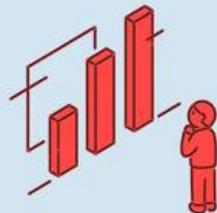


Die Erfolgsformel = Profitabel wachsen + Liquidität aufbauen

Profitabel wachsen



Dein Umsatz wächst jährlich
zweistellig



Dein Gewinn ist >25%
vom Umsatz



Liquidität aufbauen

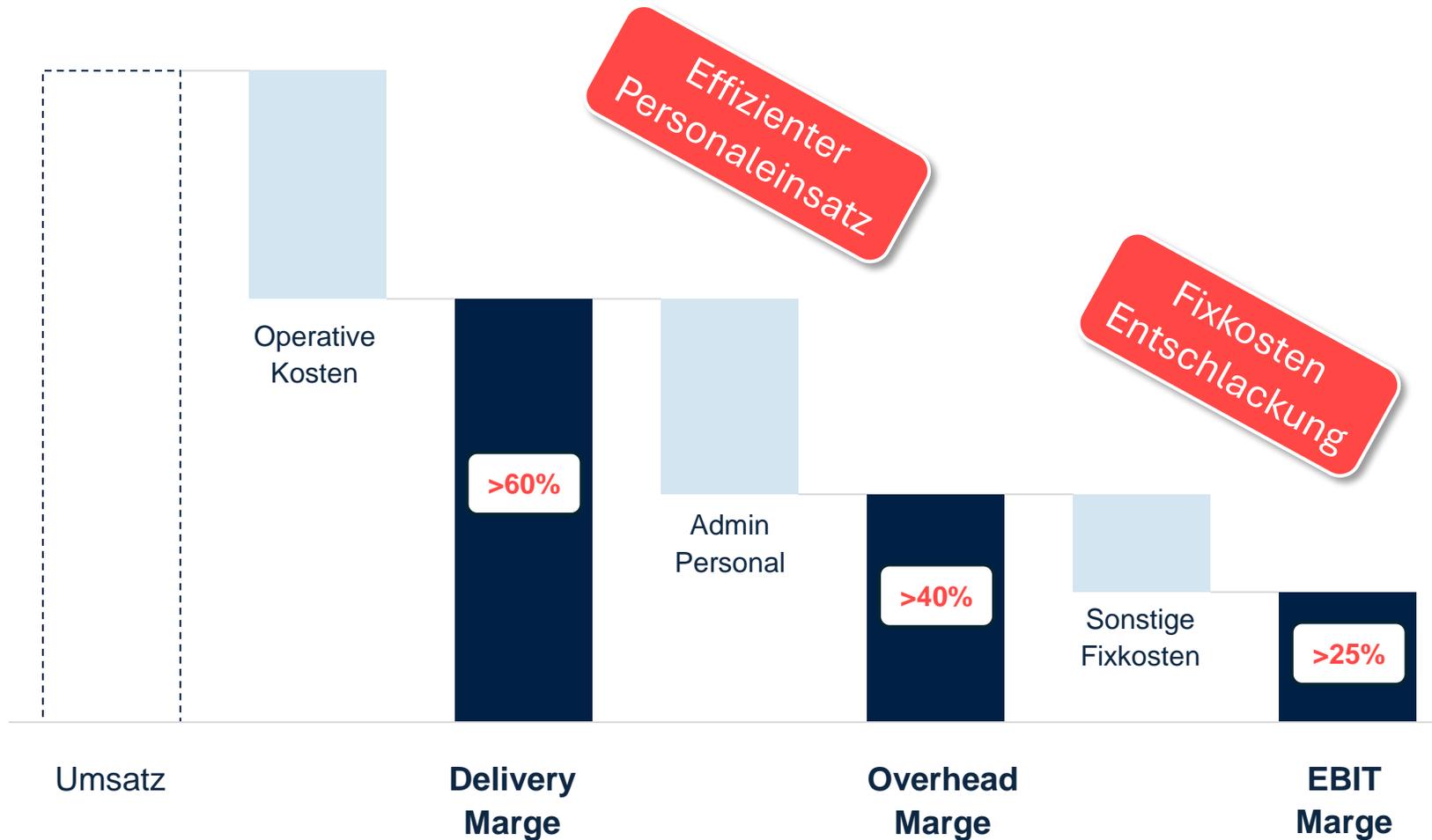


Du hast konstant 4 Monate
Fixkosten als Reserve am
Bankkonto



Du kannst jederzeit alle
Rechnungen ohne
Überziehungsrahmen zahlen

Go chasing waterfalls!



Gewinn eats Umsatz for breakfast!

GuV	Finance Champion	Standard Dienstleister	Low Performer
Umsatzerlöse	100%	100%	100%
Direkte Kosten (Freelancer, Personal)	<40%	50%	55%
Delivery Marge	> 60%	50%	45%
Admin Personal inkl. Geschäftsführung	<20%	22%	25%
Overhead Marge	> 40%	28%	20%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	< 15%	18%	18%
EBIT-Marge	>25%	10%	2%

Da wollen wir hin!

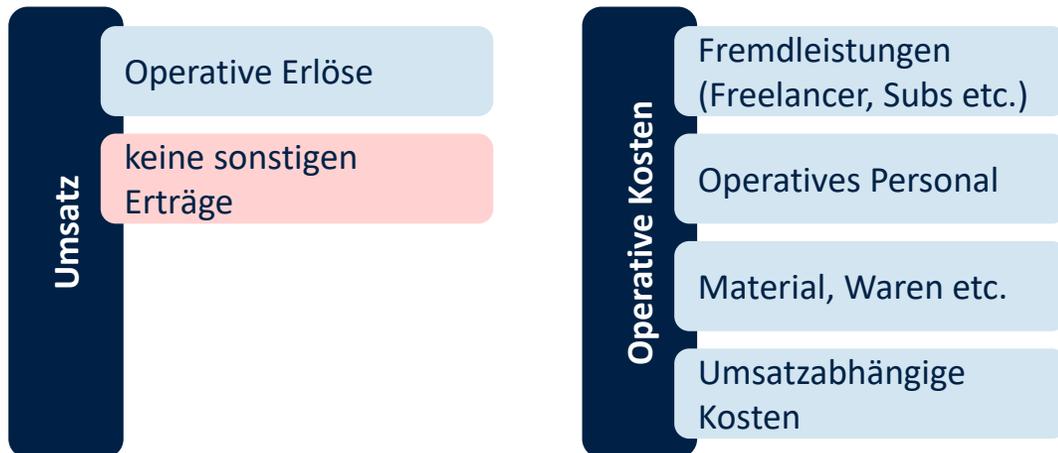
Delivery Margin = deine Operational Excellence!

Delivery Margin

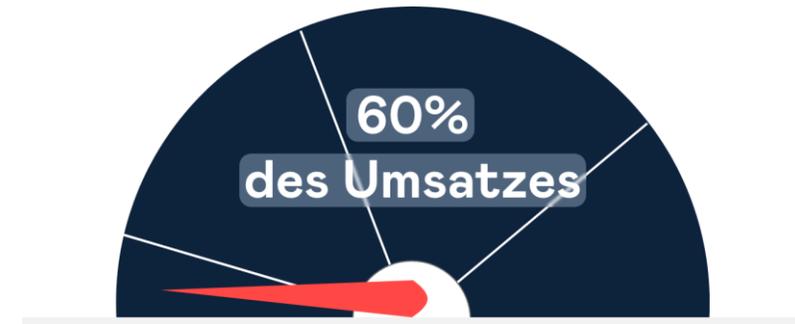
Wie viel verdiene ich mit meinen Services?

Operative Kosten

Umsatz



Wie hoch soll die Delivery Margin sein?



Beispiel:

- ✓ Monatlicher Umsatz: 200.000 EUR
- ✓ Ziel für Delivery Margin: **120.000 EUR**

Wie kann ich die Delivery Margin optimieren?

- ✓ Preise erhöhen, Rabatte reduzieren
- ✓ Fremdleistungen reduzieren
- ✓ Auslastung steigern

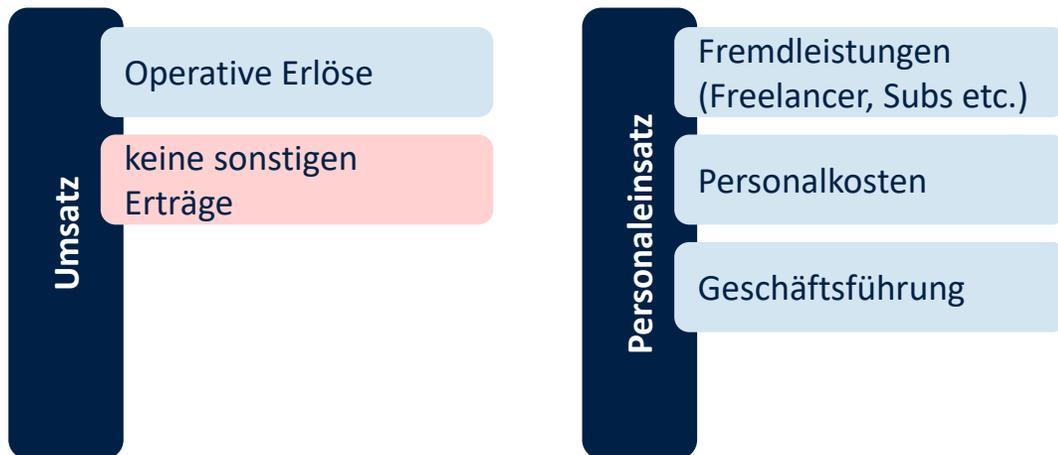
Personaleinsatz-Quote = Maßstab deiner Personaleffizienz

Personaleinsatz-Quote

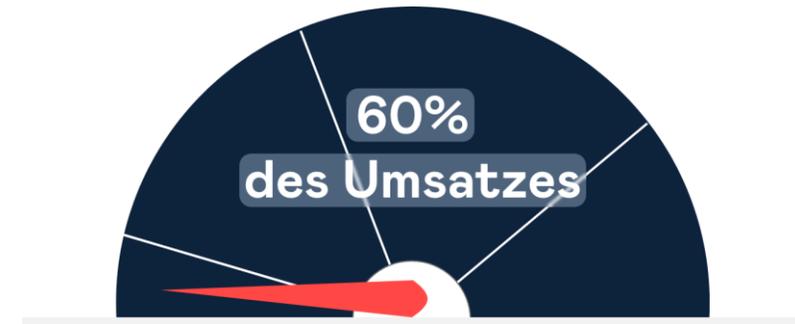
Wie effizient setze ich mein Personal ein?

Personaleinsatz

Umsatz



Wie hoch soll die Labor Efficiency Ratio sein?



Beispiel:

- ✓ Monatlicher Umsatz: 200.000 EUR
- ✓ Ziel für Personaleinsatz: **120.000 EUR**

Wie kann ich die Labor Efficiency Ratio optimieren?

- ✓ Alle Delivery Margin Maßnahmen
- ✓ Gehaltsstruktur benchmarken
- ✓ Aufgabenverteilung optimieren

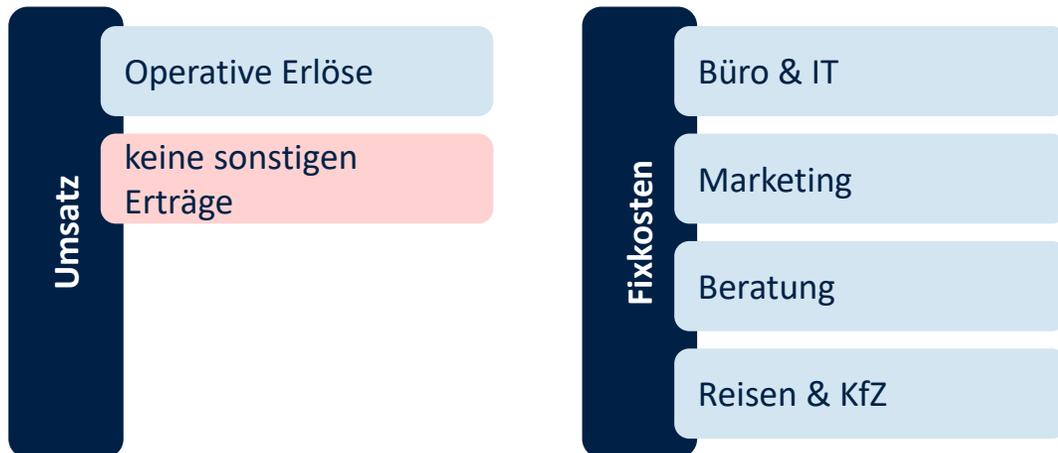
Fixkostenquote = Schlank und gesund

Fixkostenquote

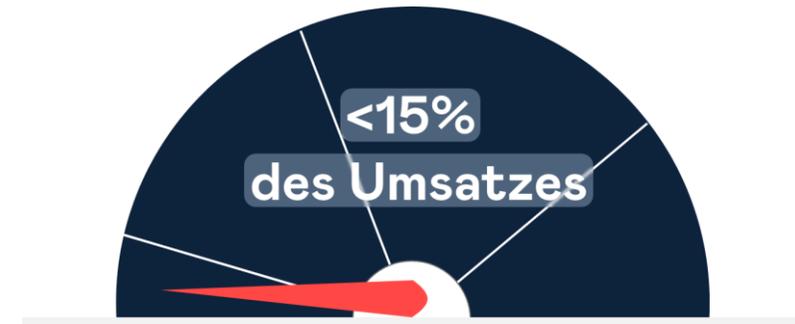
Wie viel kostet mich der Overhead?

Fixkosten (ohne Personal)

Umsatz



Wie hoch soll die Fixkostenquote sein?



Beispiel:

- ✓ Monatlicher Umsatz: 200.000 EUR
- ✓ Ziel für Fixkosten: **30.000 EUR**

Wie kann ich die Cash Reserve optimieren?

- ✓ IT-Kosten laufend anpassen
- ✓ Büro & Mobilitätskosten kritisch hinterfragen
- ✓ Beratungskosten auf benötigtes Maß anpassen

Gewinn eats Umsatz for breakfast!

GuV

Umsatzerlöse

Direkte Kosten (Freelancer, Personal)

Delivery Marge

Admin Personal inkl. Geschäftsführung

Overhead Marge

Sonstige betriebliche Aufwendungen

EBIT-Marge

Finance Champion

100%

<40%

> 60%

<20%

> 40%

< 15%

>25%

Da wollen wir hin!

Beispiel – Monatszahlen

200.000 EUR

80.000 EUR

120.000 EUR

40.000 EUR

80.000 EUR

30.000 EUR

50.000 EUR

Brich die Welle deines Cashflows

Cash Reserve

Wie lange kann ich meine Fixkosten decken

Liquide Mittel

Monatliche Fixkosten

Liquide Mittel

Cash am Konto

Liquiditätskonto

Geldtransit
(Kreditkarte etc.)

Fixkosten

Personal

Büro, Mobilität, IT

Beratung, Marketing
etc.

Zinsen, Steuern

Wie hoch soll die Cash Reserve sein?



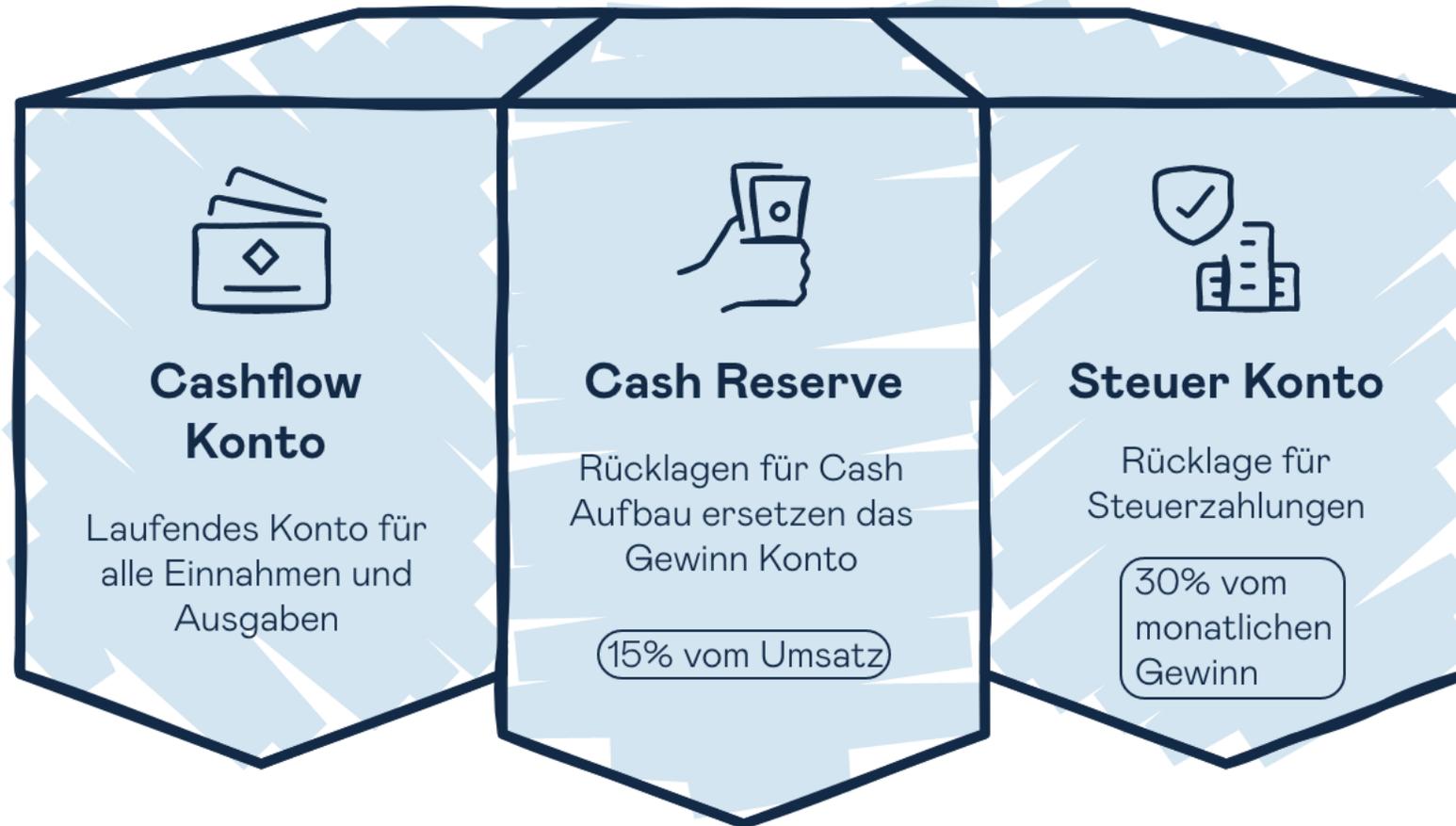
Beispiel:

- ✓ Monatliche Fixkosten: 130.000 EUR
- ✓ Ziel Cash Reserve: **520.000 EUR**

Wie kann ich die Cash Reserve optimieren?

- ✓ Eigenes Cash Reserve Konto
- ✓ 30 zu 70 bei Gewinnausschüttungen
- ✓ Fixkosten optimieren

Das beste Bankkonten-System für mehr Liquidität!



Benchmarke deine Kennzahlen

Working Capital Ratio



Was ist die Working Capital Ratio?

Die Working Capital Ratio ist eine Kennzahl des Liquiditätsmanagements. Sie zeigt jenen Teil der kurzfristigen Verbindlichkeiten, der durch das Umlaufvermögen finanziert ist.

INHALT

- Definition
- Berechnung
- Beispiel
- Rechner
- Tipps zur Optimierung
- Weiterführende Informationen

Kennzahlensteckbrief:

WORKING CAPITAL RATIO Adam

Deckung kurzfristige Verbindlichkeiten über Umlaufvermögen

$$\text{WORKING CAPITAL RATIO} = \frac{\text{UMLAUFVERMÖGEN}}{\text{KURZFR. VERB.}} \times 100$$

Umlaufvermögen:

Kurzfristige Verbindlichkeiten:

Working Capital Ratio

133,3%

ANALYSE ANZEIGEN

Definitionen und Beispiele zu Kennzahlen

Hier findest du unser gesammeltes Lexikon rund um Kennzahlen:

EBITDA-MARGE
Anteil des Ergebnisses vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern Umsatz

$$\text{EBITDA-MARGE} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{UMSATZ}} \times 100$$

- ★ 15%
- ▼ 10%
- Umsatz und Ertragskennzahlen (Finanz. Marge)
- Maßstabkennzahlen
- Leistungs- und Effizienzkennzahlen

EBITDA-Marge

Was ist die EBITDA-Marge? Die EBITDA-Marge ist eine Profitabilitätskennzahl. Sie zeigt den Anteil des Ergebnisses vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern

[Weiterlesen >](#)

CASH BURN RATE
Geschwindigkeit mit der die verfügbare Liquidität aufgebraucht werden

$$\text{CASH BURN RATE} = \frac{\text{LIQUIDE MITTEL}}{\text{NEGATIVER OPERATIVER CASH FLOW}}$$

- ★ < 1 Monate
- ▼ > 1 Monate
- Arbeits- & Ertragskennzahlen
- Kennzahlen
- Zuführungsmittel / Beschaffungsmittel

Cash Burn Rate

Was ist die Cash Burn Rate? Die Cash Burn Rate ist eine Liquiditätskennzahl. Sie zeigt, wie schnell die verfügbare Liquidität

[Weiterlesen >](#)

STÜCKDECKUNGSBEITRAG
Beitrag eines Produktes zum Unternehmenserfolg

$$\text{STÜCKDECKUNGSBEITRAG} = \frac{\text{VERKAUFSPREIS} - \text{STÜCKKOSTEN}}{\text{STÜCKANZAHL}}$$

- ★ > 0 EUR / Menge
- ▼ < 0 EUR
- Produktkennzahlen
- Effizienz- / Material- / Wertschöpfungskennzahlen
- Produktrentabilitätskennzahlen

Stückdeckungsbeitrag

Was ist der Stückdeckungsbeitrag? Der Stückdeckungsbeitrag ist eine Profitabilitätskennzahl. Er zeigt den Beitrag eines Produktes oder Services zum Unternehmenserfolg. Damit

[Weiterlesen >](#)

CUSTOMER ACQUISITION COST
Durchschnittlicher Kosten für Neukundengewinnung

$$\text{CUSTOMER ACQUISITION COST} = \frac{\text{MARKETING- \& VERTRIEBSKOSTEN}}{\text{ANZAHL NEUKUNDEN}}$$

- ★ < 1 Monate Deckungsbeitrag
- ▼ > 1 Jahr Deckungsbeitrag
- Marketing- & Vertriebskennzahlen
- Marketingeffizienz- & Kundenerfahrung
- Marketing- und Vertriebskennzahlen

Customer Acquisition Cost

Was sind Customer Acquisition Costs? Customer Acquisition Cost ist eine Marketing- und Vertriebskennzahl. Sie zeigt den Anteil der Marketing- und

[Weiterlesen >](#)

NETTOVERSCHULDUNGSGRAD
Stärke der verschuldbasierten Finanzierung

$$\text{NETTOVERSCHULDUNGSGRAD} = \frac{\text{NETTOVERSCHULDUNG}}{\text{EIGENKAPITAL}}$$

- ★ < 100%
- ▼ > 200%
- Umlaufvermögen
- Finanzkennzahlen / Eigenkapital
- Finanzierungsstruktur

Nettoverschuldungsgrad

Was ist der Nettoverschuldungsgrad? Der Nettoverschuldungsgrad ist eine Bilanzkennzahl. Er zeigt das Verhältnis zwischen der Nettoverschuldung und dem Eigenkapital. Die

[Weiterlesen >](#)

WORKING CAPITAL RATIO
Deckung kurzfristige Verbindlichkeiten über Umlaufvermögen

$$\text{WORKING CAPITAL RATIO} = \frac{\text{UMLAUFVERMÖGEN}}{\text{KURZFR. VERB.}} \times 100$$

- ★ > 100%
- ▼ < 100%
- Zuführungsmittel / Beschaffungsmittel
- Absatzkennzahlen / Effizienz
- Lagerhaltungskennzahlen

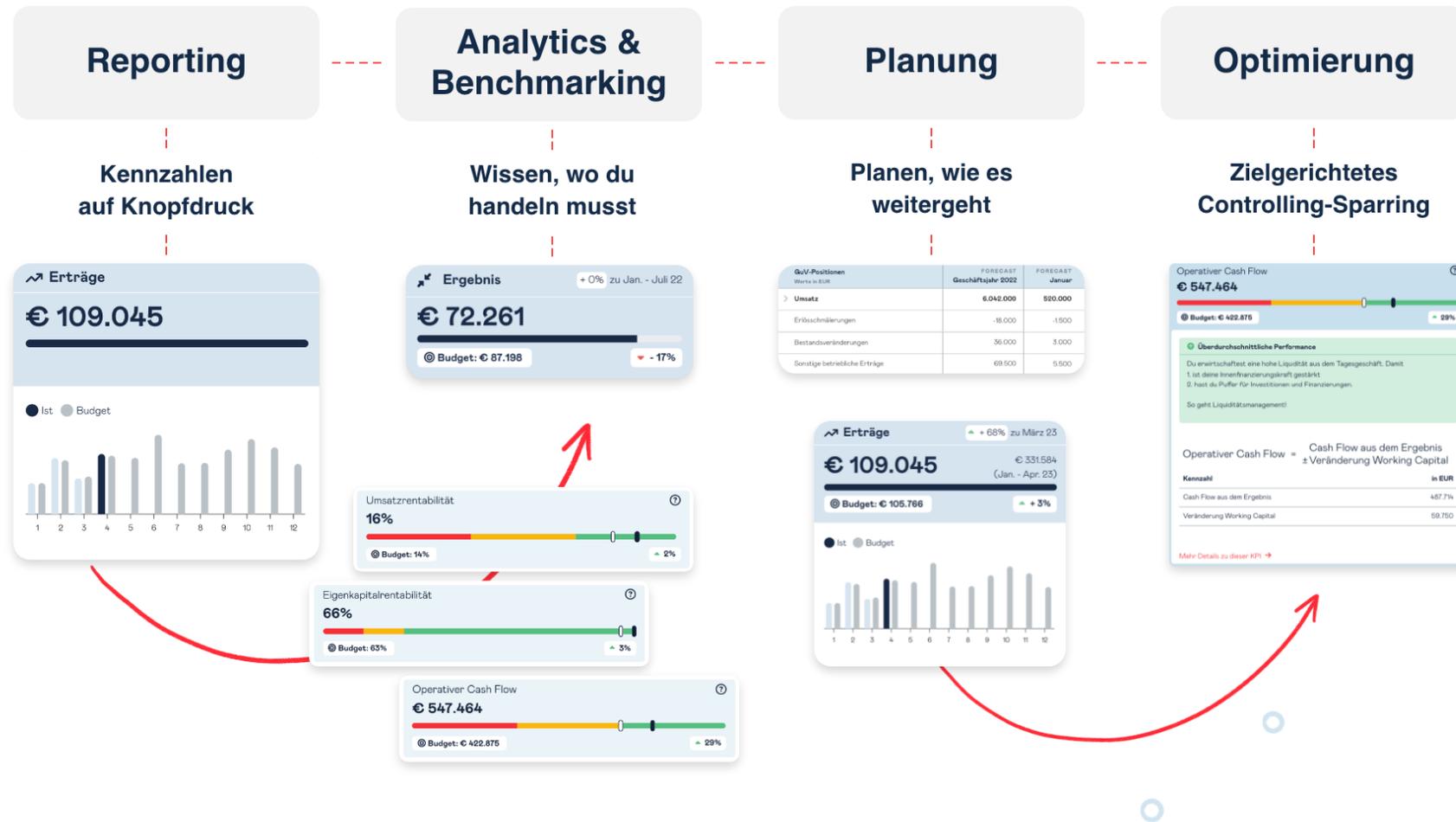
Working Capital Ratio

Was ist die Working Capital Ratio? Die Working Capital Ratio ist eine Kennzahl des Liquiditätsmanagements. Sie zeigt jenen Teil der

[Weiterlesen >](#)

Hier geht's zu den Kennzahlen Benchmarks

Das Adam Controlling System besteht aus 4 Kernbausteinen

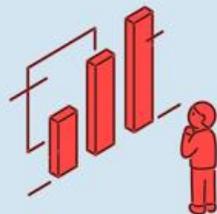


Jetzt kennst du die Bausteine des Profit-Scaling Systems!

Profitabel wachsen



Dein Umsatz wächst jährlich
zweistellig



Dein Gewinn ist >25%
vom Umsatz



Liquidität aufbauen



Du hast konstant 4 Monate
Fixkosten als Reserve am
Bankkonto



Du kannst jederzeit alle
Rechnungen ohne
Überziehungsrahmen zahlen

Dein erster Schritt zum profitablen Wachstum!

Du hast jetzt 2 Möglichkeiten

1. Du setzt alles auf eigene Faust um

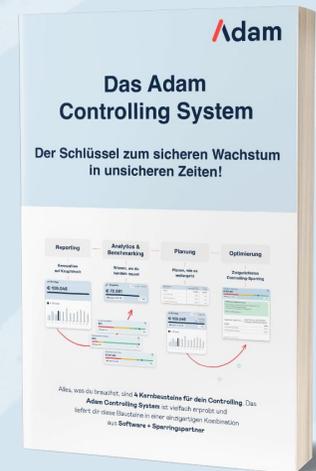
... kostet in der Regel viel Zeit, Nerven und wird dann wieder liegen gelassen.

ODER



Wir setzen uns 60 Minuten zusammen und basteln deinen Maßnahmenplan für mehr Gewinn & Liquidität.

Gehe dazu auf: <https://meetadam.io/expertengespraech>



Vielen Dank

Dein Wachstum

Umsatz	Ergebnis	Cashflow
+17%	+25%	+15%
▲ 4	▲ 7	▲ 2

Umsatzrentabilität

16%

● Budget: 14%

▲ 2%

Cash Flow

zu Jan. - Nov. 23

+121%

€ 630.760

€ 345.551 (Dez. 23)

● Budget: € 126.537

+398%

Ergebnis

zu Jan. - Nov. 23

+16%

€ 379.404

€ 53.294 (Dez. 23)

● Budget: € 126.537

+200%