

Start-Up Pitch



**finception – simplify
business finances**



03.09.2025, Controlling Summit Düsseldorf

Kevin Schuller, Gründer & CEO finception

Hallo Herr Arnold, morgen ist ja
Vorstandssitzung und ich bräuchte noch ein
paar wenige Zahlen.. Haben Sie kurz Zeit?

Klar, ich höre
...

Frau Schmidt

Finanzvorstand

Herr Arnold

Controlling-Leiter

Bitte erstellen Sie eine Auswertung über die Entwicklung unserer KPIs: Umsatzrendite, CIR, Gewinn und Pro-Kopf-Leistung der letzten 3 Jahre.

Beschreiben Sie die Entwicklung der Kennzahlen in einem Analysebericht.

Simulieren Sie dann einen Umsatzrückgang von 15% auf die KPI-Entwicklung.

Ach ja: Können Sie den Vertriebsforecast noch auf Quartalsebene bauen?

Heute machen wir wohl frühestens um 22 Uhr Feierabend ...

Die Entwicklung der Kennzahlen müsste außerdem visualisiert werden. Die Umsatzrendite steht morgen im Fokus! Falls sie mittlerweile unter 20% liegt, bitte einen Plan, wie wir sie steigern.

Dann brauch der Vertriebsvorstand noch eine Umsatztreiberanalyse von 2022 bis heute.

Stellen Sie die Entwicklung tabellarisch dar und fassen Sie die Haupteckdaten kurz zusammen.

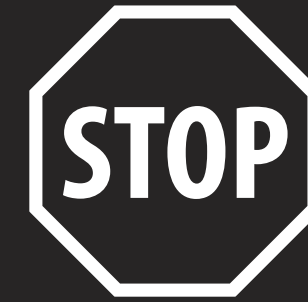




Sie haben die Reports
bis morgen 8 Uhr ...



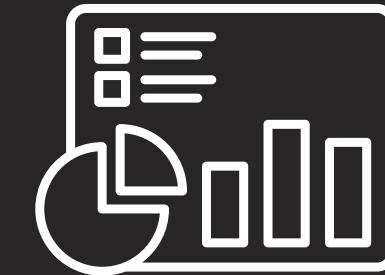
Muss seine aktuelle Arbeit unterbrechen



Trommelt sein Team zusammen



Alle arbeiten bis 22 Uhr an dem Reporting

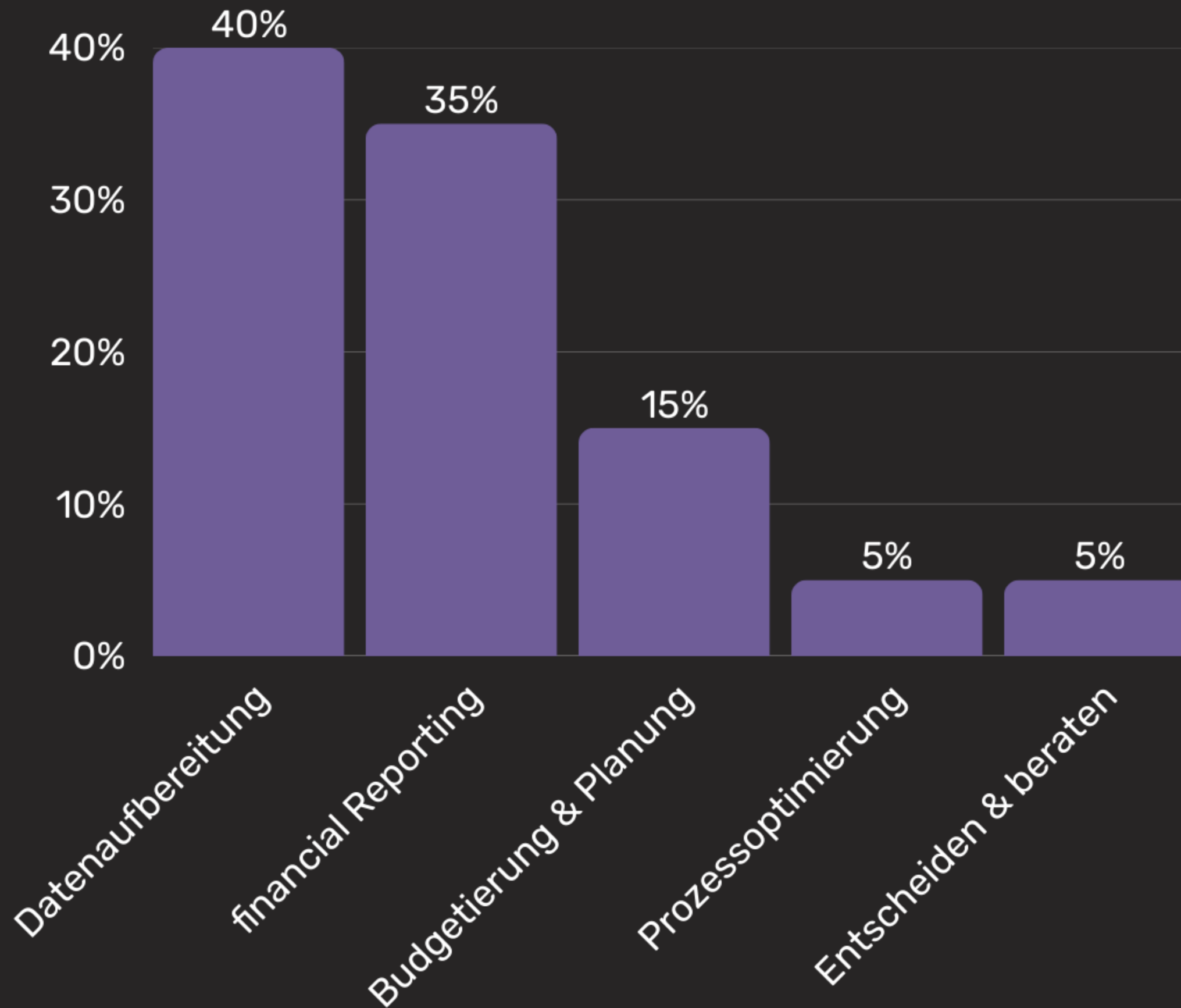


Ergebnis: Das Team wird unterbrochen, bekommt Stress wegen der dringenden Anfrage und fällt während der Bearbeitung für die eigentlichen Tätigkeiten aus

Dauer: 8 Stunden x 3 Mitarbeiter = 24 verlorene Stunden

In Euro: ca. 1440€

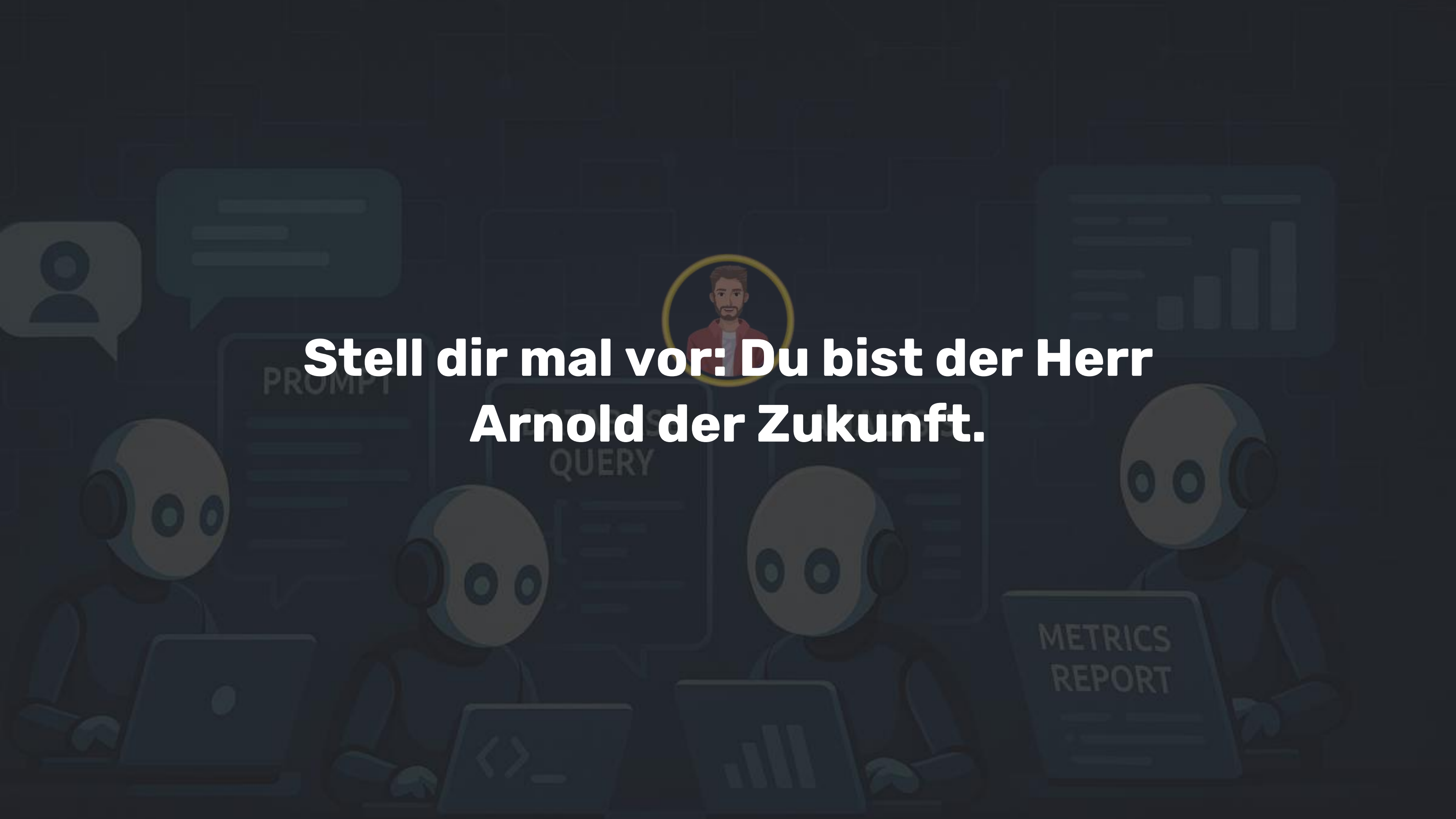
Arbeitszeitverteilung im Controlling



- Automatisierbare Aufgaben nehmen **75% der Gesamtarbeitszeit** ein
- Tätigkeiten, die das Unternehmen wirklich voranbringen, wie eine ausgefeilte Planung und optimierte Prozesse erhalten wenig Aufmerksamkeit
- Nur 25% der Arbeitszeit entfallen auf Tätigkeiten, für die ein **Controller eigentlich da** ist: Strategie, Optimierung, Beratung

Wie können solche Situationen effizient gelöst werden?

→ Bisher gar nicht. Ab sofort schon.



**Stell dir mal vor: Du bist der Herr
Arnold der Zukunft.**

#1 Kennzahlenanalyse mit Kommentierung und Szenario-Analyse

“Bitte erstellen Sie eine Auswertung über die Entwicklung unserer KPIs: Umsatzrendite, CIR, Gewinn und Pro-Kopf-Leistung der letzten 3 Jahre.”



Input

„Bitte erstelle einen Entwicklungsbericht und eine Analyse unserer wichtigsten KPIs über die letzten 3 Jahre. Der Bericht soll die folgenden Kennzahlen umfassen:

- 1.CIR*
- 2.Umsatzrendite*
- 3.Gewinn*
- 4.Pro-Kopf-Umsatz bei 40 Mitarbeitern in 2022, 50 Mitarbeitern in 2023 und 54 in 2024*

Erkläre dann die Entwicklung der einzelnen Kennzahlen und was sie bedeutet.”

Entwicklungsbericht und Analyse der wichtigsten KPIs der Sonnenschein GmbH (2022-2024)

Dieser Bericht analysiert die Entwicklung der wichtigsten Leistungsindikatoren (KPIs) der Sonnenschein GmbH in den letzten drei Jahren (2022, 2023 und 2024). Die untersuchten KPIs sind die Kosten-Ertrags-Relation (CIR), die Umsatzrendite (ROS), der Gewinn und der Umsatz pro Mitarbeiter.

1. Kosten-Ertrags-Relation (CIR)

2022: 5,31

2023: 28,24 (+22,93 absolute Veränderung, +431,83% prozentuale Veränderung)

2024: 19,95 (-8,29 absolute Veränderung, -29,36% prozentuale Veränderung)

Die CIR ist von 2022 bis 2023 deutlich gestiegen, was auf einen starken Kostenanstieg im Verhältnis zum Ertrag hindeutet. Im Jahr 2024 sank die CIR jedoch wieder, was auf ein verbessertes Kostenmanagement schließen lässt. Weitere Untersuchungen sind erforderlich, um die Ursachen für diese Veränderungen zu verstehen. Eine hohe CIR kann auf potenzielle Ineffizienzen und Bereiche für Kostenoptimierungen hinweisen.

2. Umsatzrendite (ROS)

2022: 22,93%

2023: 28,39% (+5,46 Prozentpunkte absolute Veränderung, +23,81% prozentuale Veränderung)

2024: 16,79% (-11,6 Prozentpunkte absolute Veränderung, -40,9% prozentuale Veränderung)

Die Umsatzrendite stieg von 2022 bis 2023, was auf eine verbesserte Profitabilität hindeutet. Im Jahr 2024 ging die Umsatzrendite jedoch zurück. Dies könnte auf verschiedene Faktoren zurückzuführen sein, darunter zunehmender Wettbewerb, Preisdruck oder steigende Kosten.

3. Gewinn

2022: 674.468,92 €

2023: 1.112.968,07 € (+438.499,15 € absolute Veränderung, +65,00% prozentuale Veränderung)

2024: 1.023.542,81 € (-89.425,26 € absolute Veränderung, -8,03% prozentuale Veränderung)

Der Gewinn stieg von 2022 bis 2023 deutlich an, ging dann aber im Jahr 2024 leicht zurück. Obwohl der Gewinnrückgang besorgniserregend ist, ist es wichtig, die allgemeine finanzielle Gesundheit des Unternehmens und andere Faktoren zu berücksichtigen, die die Rentabilität beeinflusst haben könnten.

4. Umsatz pro Mitarbeiter

2022: 73.525,83 € (berechnet als 2.941.033,17 € / 40 Mitarbeiter)

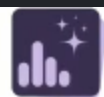
2023: 78.403,36 € (berechnet als 3.920.168,11 € / 50 Mitarbeiter) (+4.877,53 € absolute Veränderung, +6,63% prozentuale Veränderung)

2024: 112.900,36 € (berechnet als 6.096.219,37 € / 54 Mitarbeiter) (+34.497 € absolute Veränderung, +43,99% prozentuale Veränderung)

Der Umsatz pro Mitarbeiter ist im Dreijahreszeitraum stetig gestiegen, was auf eine verbesserte Produktivität und Effizienz hindeutet. Dies ist ein positiver Trend für die Sonnenschein GmbH.

Gesamtbewertung

Die Sonnenschein GmbH verzeichnete von 2022 bis 2023 ein starkes Gewinn- und Umsatzwachstum. Im Jahr 2024 zeigte sich jedoch trotz gestiegener Umsätze ein Rückgang der Rentabilität. Der deutliche Anstieg der CIR im Jahr 2023 rechtfertigt weitere Untersuchungen. Das Unternehmen sollte sich darauf konzentrieren, die Faktoren zu identifizieren, die den Kostenanstieg verursachen, und Strategien zur Verbesserung des Kostenmanagements umsetzen. Der positive Trend beim Umsatz pro Mitarbeiter deutet darauf hin, dass das Unternehmen effizienter wird, was ein positives Zeichen für zukünftiges Wachstum ist.



+ NEUER CHAT

- Liquidität und Handlungs...
- Erstelle eine detaillierte A...
- Erstelle eine detaillierte A...
- Deckungsbeitrag Produkt
- PKU Szenario
- Basic-Abfrage
- Chart ROS
- Cashflow Line-Chart
- Line-Chart Umsatz
- Erstelle eine detaillierte A...
- Working Capital
- Szenario Bilanzanalyse
- Umsatztreiber
- Szenario KPI-Entwickl...**
- Szenario ROS
- Szenario Bedingungen



"Simulieren Sie dann einen Umsatzrückgang von 15% auf die KPI-Entwicklung."

Du

2025-03-19 13:56:28

Wie wirkt sich ein Umsatzrückgang von 15% auf diese Kennzahlen aus? Bitte berechne dieses Szenario für jede der KPIs.

ReportAgent

2025-03-19 13:57:14

Auswirkungen eines Umsatzrückgangs von 15% auf die KPIs der Sonnenschein GmbH im Jahr 2024

Diese Analyse untersucht die hypothetischen Auswirkungen eines Umsatzrückgangs von 15% auf die wichtigsten Leistungsindikatoren (KPIs) der Sonnenschein GmbH für das Jahr 2024. Die betrachteten KPIs sind die Kosten-Ertrags-Relation (CIR), die Umsatzrendite (ROS), der Gewinn und der Umsatz pro Mitarbeiter. Die Berechnungen basieren auf den tatsächlichen Daten für 2024 und gehen davon aus, dass die Kosten konstant bleiben.

Tatsächlicher Umsatz 2024: 6.096.219,37 €

Hypothetischer Umsatz 2024 (15% Rückgang): 5.181.786,46 € $(6.096.219,37 * 0,85)$

1. Kosten-Ertrags-Relation (CIR)

2024 Tatsächlich: 19,95

2024 Hypothetisch: 23,45 (Anstieg aufgrund geringerer Einnahmen bei konstanten Kosten)

Ein Umsatzrückgang von 15% würde die CIR erhöhen, was auf einen höheren Kostenanteil im Verhältnis zum Ertrag hinweist. Dies wirkt sich negativ auf die Effizienz und Rentabilität des Unternehmens aus.

2. Umsatzrendite (ROS)

2024 Tatsächlich: 16,79%

2024 Hypothetisch: 13,29% (Rückgang aufgrund geringerer Gewinne und Einnahmen)

Die ROS würde bei einem Umsatzrückgang von 15% deutlich sinken, was auf eine geringere Rentabilität hindeutet. Dies ist eine direkte Folge der geringeren Gewinnmarge aufgrund des Umsatzrückgangs.

Nachricht eingeben...



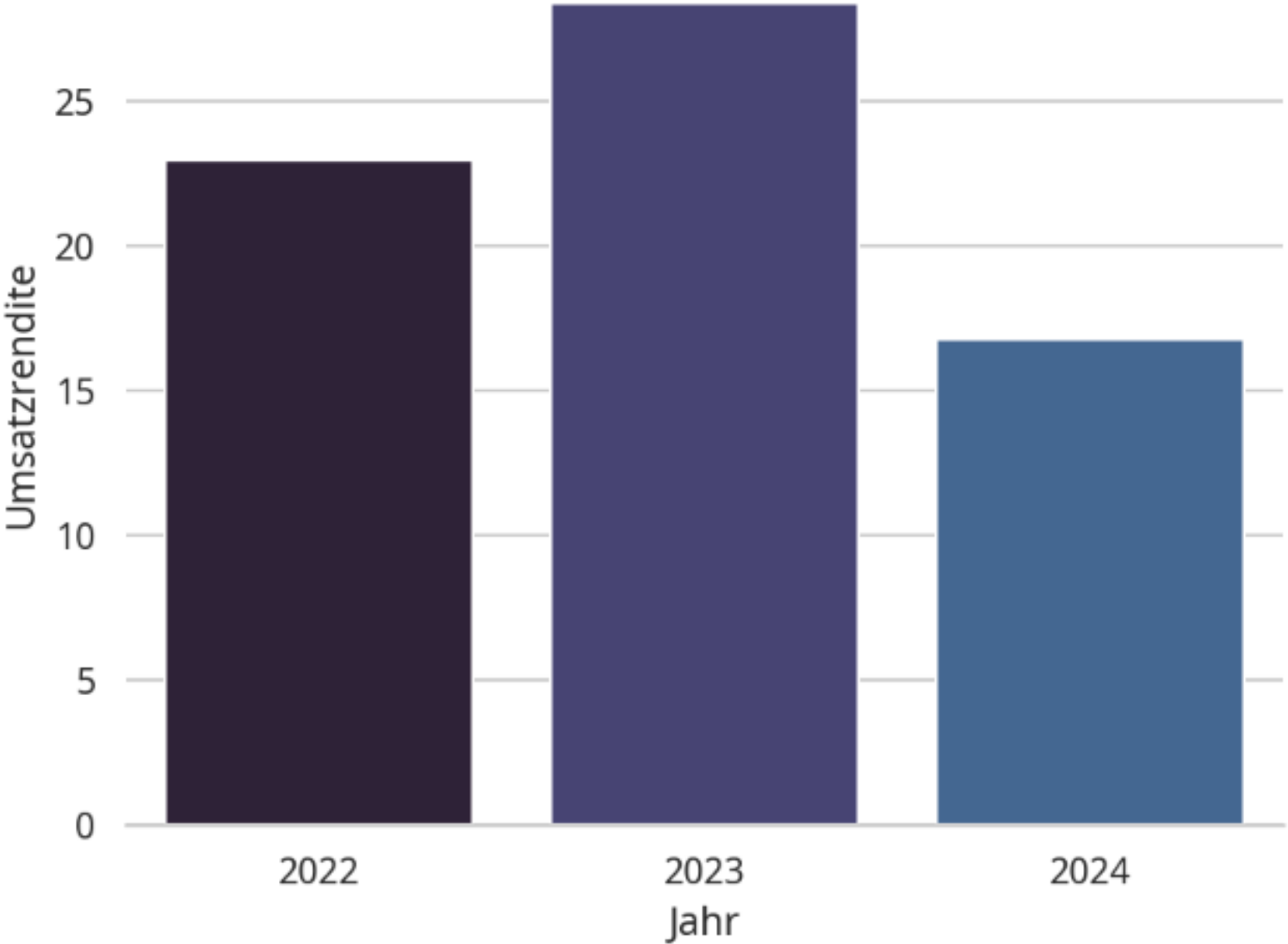
#2 Visualisierung Umsatzrendite

Du 2025-03-20 10:07:14

Berechne und vergleiche die Umsatzrenditen meiner Firma über die letzten 3 Jahre. Stelle die Umsatzrendite pro Jahr in einem Balkendiagramm dar. Berechne danach außerdem die absolute sowie prozentuale Steigerung der Umsatzrendite von Jahr zu Jahr sowie die Steigerung des ersten bis letzten Jahres.

ReportAgent 2025-03-20 10:07:39

Die Umsatzrendite der Sonnenschein GmbH über die letzten drei Jahre ist im folgenden Balkendiagramm dargestellt:



Entwicklung der Umsatzrendite:

2022: 22,93%

2023: 28,39%

2024: 16,79%

Absolute und prozentuale Veränderungen:

2022 zu 2023:

Absolute Veränderung: +5,46 Prozentpunkte

Prozentuale Veränderung: +23,81%

2023 zu 2024:

Absolute Veränderung: -11,6 Prozentpunkte

Prozentuale Veränderung: -40,86%

2022 zu 2024:

Absolute Veränderung: -6,14 Prozentpunkte

Prozentuale Veränderung: -26,77%

“Die Entwicklung der Kennzahlen müsste außerdem visualisiert werden. Die Umsatzrendite steht morgen im Fokus! Falls sie mittlerweile unter 20% liegt, bitte einen Plan, wie wir sie steigern.”



Du 2025-03-20 10:07:54

Wie hoch ist unser Gewinn in 2024? Wie viel Gewinn müssten wir machen, um eine Umsatzrendite von 20% zu erreichen? In welcher Höhe müssten wir Kosten aus 2024 verringern bzw. den Umsatz aus 2024 steigern?

ReportAgent 2025-03-20 10:08:11

Der Gewinn im Jahr 2024 beträgt 1.023.542,81€.

Um eine Umsatzrendite von 20% zu erreichen, müsste bei einem Umsatz von 6.096.219,37€ ein Gewinn von 1.219.243,87€ erzielt werden.

Dies bedeutet, der Gewinn müsste um 195.701,06€ gesteigert werden. Dies könnte durch eine entsprechende Kostensenkung oder Umsatzsteigerung erreicht werden.

Notwendige Kostensenkung: 195.701,06€

Notwendige Umsatzsteigerung: 320.972,49€

#3 Umsatztreiberanalyse



“Dann brauch der Vertriebsvorstand noch eine Umsatztreiberanalyse von 2022 bis heute.”

Du2025-05-08 15:42:31

Erstelle eine detaillierte Analyse über die Umsatztreiber der letzten 3 Jahre. Welche Erlöse haben für den Anstieg der Umsätze gesorgt?

ReportAgent2025-05-08 15:43:2

Umsatztreiberanalyse der Sonnenschein GmbH (08.05.2022 - 08.05.2025)

Die Analyse zeigt die wichtigsten Umsatztreiber der Sonnenschein GmbH in den letzten drei Jahren auf Basis der bereitgestellten Finanzdaten. Sie quantifiziert Umsatzveränderungen und hebt signifikante Trends hervor.

Gesamtumsatzentwicklung:

Die Daten zeigen einen erheblichen Umsatzanstieg von 2022 bis 2023 in fast allen Umsatzbereichen. Von 2023 bis 2025 ist jedoch ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen. Dies deutet auf mögliche Marktveränderungen oder interne Faktoren hin, die die Leistung beeinflussen. Weitere Untersuchungen sind erforderlich, um die genauen Ursachen zu ermitteln.

Umsatzaufschlüsselung und Schlüsseltreiber:

Die folgende Tabelle zeigt die Umsatzentwicklung nach Konto und Jahr. Die zweite Tabelle zeigt die prozentualen Veränderungen zwischen den Jahren und verdeutlicht die wichtigsten Treiber und Problembereiche:

Konto-ID	Kontoname	2022	2023	2024	2025
4000	Umsatzerlöse 19 %	111.507,20 €	890.000,04 €	787.227,83 €	110.000,00 €
4010	Erlöse aus Fahrzeugverkäufen Skoda	208.336,07 €	633.067,23 €	754.525,77 €	220.000,00 €
4020	Erlöse aus Fahrzeugverkäufen VW	183.388,59 €	240.000,00 €	552.503,23 €	385.000,00 €
4030	Erlöse aus Leasing	198.677,86 €	270.000,00 €	631.786,84 €	192.500,00 €
4040	Erlöse aus KFZ-Vermietung	212.095,54 €	270.000,00 €	687.008,87 €	247.500,00 €
4050	Erlöse aus Reparaturen	189.462,08 €	255.000,00 €	468.236,12 €	137.500,00 €
4060	Erlöse aus Verkäufen Ersatzteile	202.222,24 €	405.000,00 €	637.780,26 €	165.000,00 €
4070	Erlöse aus Wartungsverträgen	310.060,45 €	405.000,00 €	934.070,68 €	302.500,00 €
4080	Erlöse aus Fahrzeugreinigung	298.647,18 €	300.000,00 €	643.079,77 €	110.000,00 €
6930	Forderungsverluste (übliche Höhe)	5.733,82 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Prozentuale Umsatzveränderung:

Konto-ID	Kontoname	2023 (%)	2024 (%)	2025 (%)
4000	Umsatzerlöse 19 %	698,15	-11,55	-86,03
4010	Erlöse aus Fahrzeugverkäufen Skoda	203,87	19,19	-70,84
4020	Erlöse aus Fahrzeugverkäufen VW	30,87	130,21	-30,32
4030	Erlöse aus Leasing	35,90	134,00	-69,53
4040	Erlöse aus KFZ-Vermietung	27,30	154,45	-63,97
4050	Erlöse aus Reparaturen	34,59	83,62	-70,63
4060	Erlöse aus Verkäufen Ersatzteile	100,27	57,48	-74,13
4070	Erlöse aus Wartungsverträgen	30,62	130,63	-67,61
4080	Erlöse aus Fahrzeugreinigung	0,45	114,36	-82,89

Haupterkenntnisse:

Starkes Wachstum im Jahr 2023: Die meisten Umsatzströme verzeichneten im Jahr 2023 ein signifikantes Wachstum, insbesondere "Umsatzerlöse 19 %", "Erlöse aus Verkäufen Ersatzteile" und "Erlöse aus Fahrzeugverkäufen Skoda".

Rückgang in 2024 und 2025: In den Jahren 2024 und 2025 ist ein konstanter Rückgang bei den meisten Konten zu beobachten, der weitere Untersuchungen erfordert.

Volatilität der Umsatzerlöse 19 %: Dieser Umsatzstrom zeigt eine extreme Volatilität mit einem massiven Anstieg im Jahr 2023, gefolgt von einem starken Rückgang. Es ist wichtig, die Natur dieses Umsatzstroms zu verstehen.

Empfehlungen:

Ursachenforschung für den Rückgang 2024-2025: Durchführung einer gründlichen Analyse, um die Gründe für den Umsatzrückgang in mehreren Bereichen zu verstehen.

Analyse "Umsatzerlöse 19 %": Ermittlung der Faktoren, die zur Volatilität dieses Umsatzstroms beitragen.

Weitere Segmentierung: Analyse der Einnahmen nach Produkt-/Dienstleistungskategorie und Kundensegment für ein detaillierteres Verständnis der Treiber.

Diese Analyse bietet einen Ausgangspunkt für das Verständnis der Umsatztreiber. Weitere Untersuchungen und Datensegmentierung werden für eine umfassendere Analyse empfohlen.



AI Agents



Reporting-Workflow mit KI-Agenten

Unsere Software kann mittels fortschrittlicher KI-Algorithmen Kennzahlen und Simulationen unmittelbar berechnen sowie Rückfragen beantworten



Herr Arnold führt mithilfe der KI die Anfrage aus



Oder: Frau Schmidt kommuniziert direkt mit den KI-Agenten



Und bespricht die Ergebnisse danach mit Frau Schmidt



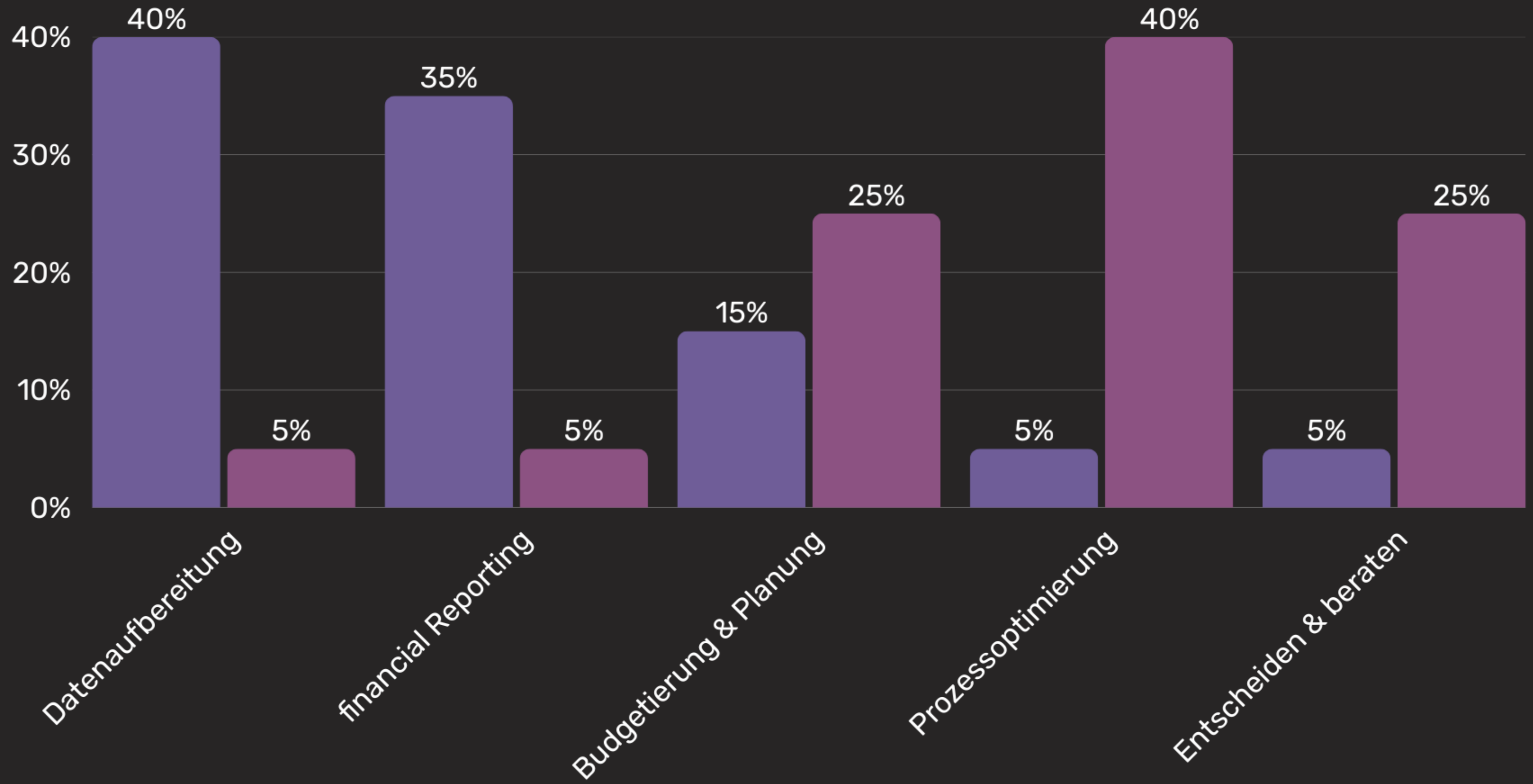
Ergebnis: Niemand wird unterbrochen, Antwort sofort verfügbar, Rückfragen direkt möglich

Dauer: **15 Minuten**

Zeiteinsparung: **23 Stunden und 45 Minuten (1425€)**

Arbeitszeitverteilung im Controlling

● Aktuell ● Mit KI-Agenten



Roadmap & Pilot



Idee und Konzept



Prototyp



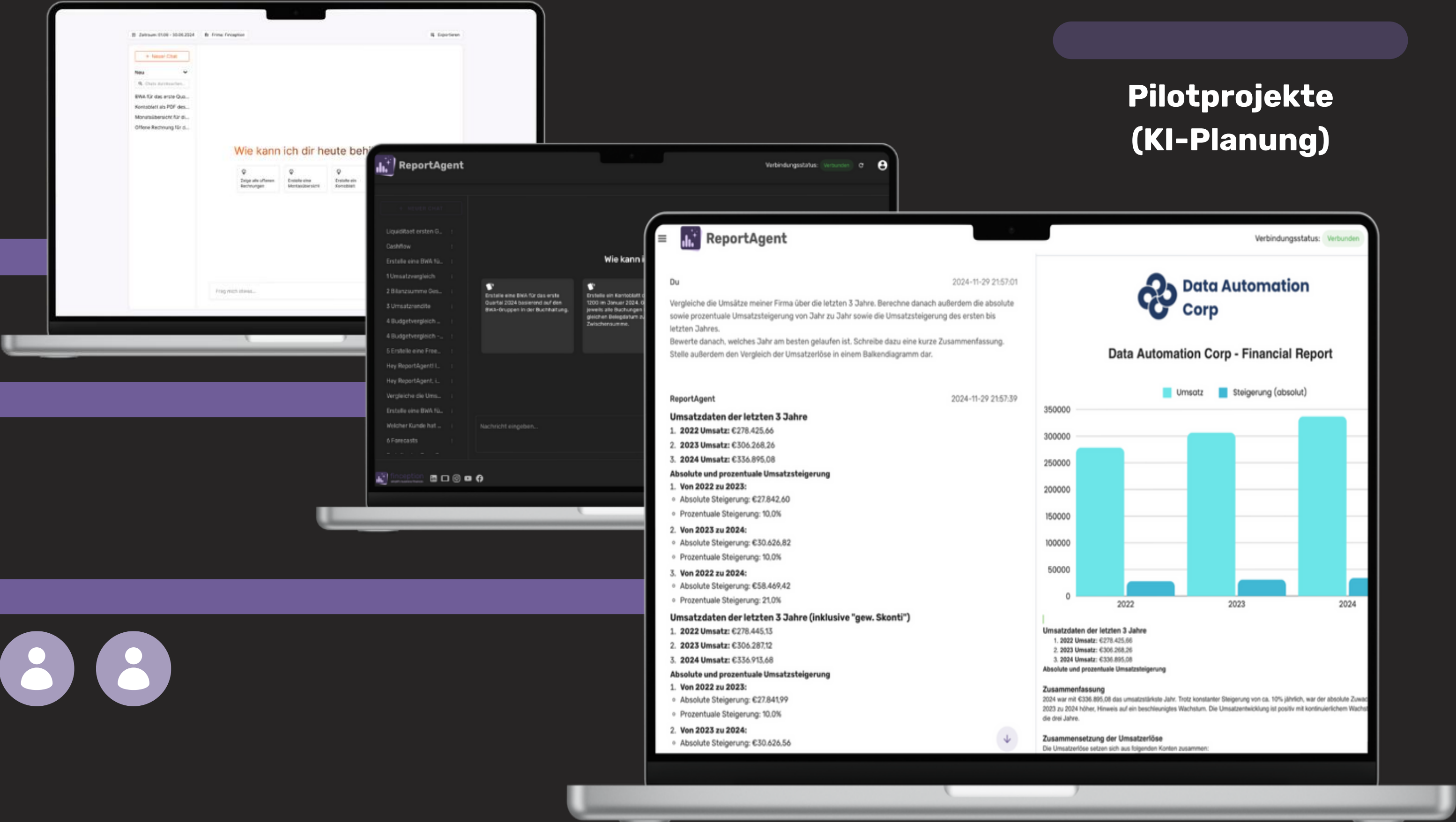
MVP



5 Testkunden



Pilotprojekte (KI-Planung)



Wie kann ich dir heute behilflich sein?



Berechne und vergleiche die Umsatzrenditen meiner Firma über die letzten 3 Jahre. Stelle die Umsatzrendite pro Jahr in einem Balkendiagramm dar. Berechne danach außerdem die absolute sowie prozentuale Steigerung der Umsatzrendite von Jahr zu Jahr sowie die Steigerung des ersten bis letzten Jahres.



Wie haben sich meine Kosten von 2023 auf 2024 erhöht? Berechne die absolute sowie prozentuale Steigerung.



Bitte führe eine ausführliche Bilanzanalyse meiner Firma im aktuellen Wirtschaftsjahr durch. Berechne zuerst die folgenden Daten und bewerte sie dann: 1. Erstelle eine Bilanz als Tabelle 2. Berechne die Eigenkapitalquote 3. Berechne die Fremdkapitalquote 4. Berechne den ROI



Erstelle eine detaillierte Analyse über die Umsatztreiber der letzten 3 Jahre. Welche Erlöse haben für den Anstieg der Umsätze gesorgt?

numerra AI

your virtual Controller

Bitte unterstütze mich bei der Berechnung eines Szenarios zu den Finanzdaten aus 2024. Berechne als erstes Umsatz, Kosten und Umsatzrendite. Berechne dann, wie sich die Umsatzrendite verändern würde, wenn ...

- ... Wir die Bruttomarge um 5% verbessern könnten
- ... Den Umsatz um 15% steigern können
- ... 3 neue Mitarbeiter einstellen



Du möchtest **numerra AI** live erleben?

- *Data Chat Automation*
- *Reporting in Sekundenschnelle*
- *Automatische Analysen und Kommentierungen*

Und immer drank denken:

know your **numerras.**

Besuche uns in der Start-Up Area!

Stand S24

