

Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

Unternehmen: Caelith -- Regulatorische Compliance-Plattform fuer EU-Fondsverwalter

Gruender: Julian Laycock **Zeitraum:** April 2026 -- Maerz 2027 (12 Monate) **Aufstellung:** Monatlich

1. Annahmen

Parameter	Wert	Begründung
Durchschn. Monatsumsatz pro Kunde (Essentials)	990,00 EUR	Preismodell Essentials-Tarif
Kundengewinnungsrate	1 Neukunde / 4-6 Wochen	Konservativ fuer B2B SaaS, Solo-Gruender
Kuendigungsrate (Churn)	0% in Jahr 1	Regulatorische Bindung, hohe Wechselkosten
Arbeitstage pro Monat	20	Davon 50% Vertrieb, 50% Produktentwicklung
Abschreibung Hardware	3 Jahre linear	GWG-Grenze beachten (unter 800 EUR netto = Sofortabschreibung)
USt nicht beruecksichtigt	--	Darstellung netto (Vorsteuerabzug)

2. Monatliche Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

2.1 Umsatzerlöse

Monat	Neukunden	Kunden gesamt	Umsatz (EUR)
Apr 2026 (M1)	0	0	0,00
Mai 2026 (M2)	0	0	0,00
Jun 2026 (M3)	1	1	990,00
Jul 2026 (M4)	1	2	1.980,00
Aug 2026 (M5)	0	2	1.980,00
Sep 2026 (M6)	1	3	2.970,00
Okt 2026 (M7)	1	4	3.960,00

Monat	Neukunden	Kunden gesamt	Umsatz (EUR)
Nov 2026 (M8)	1	5	4.950,00
Dez 2026 (M9)	0	5	4.950,00
Jan 2027 (M10)	1	6	5.940,00
Feb 2027 (M11)	1	7	6.930,00
Maer 2027 (M12)	0	7	6.930,00
Gesamt	7		41.580,00

2.2 Variable Kosten (skalieren mit Kundenzahl)

Monat	Hosting (EUR)	API-Kosten (EUR)	Gesamt variabel (EUR)
Apr 2026 (M1)	100,00	20,00	120,00
Mai 2026 (M2)	100,00	20,00	120,00
Jun 2026 (M3)	120,00	40,00	160,00
Jul 2026 (M4)	130,00	50,00	180,00
Aug 2026 (M5)	130,00	50,00	180,00
Sep 2026 (M6)	140,00	60,00	200,00
Okt 2026 (M7)	150,00	70,00	220,00
Nov 2026 (M8)	160,00	80,00	240,00
Dez 2026 (M9)	160,00	80,00	240,00
Jan 2027 (M10)	170,00	90,00	260,00
Feb 2027 (M11)	180,00	100,00	280,00
Maer 2027 (M12)	180,00	100,00	280,00
Gesamt	1.720,00	760,00	2.480,00

2.3 Fixe Betriebsausgaben (monatlich)

Position	Monatlich (EUR)	Jahrlich (EUR)	Erlaeuterung
Software-Abonnements	65,00	780,00	GitHub, Monitoring, Tools
Domain / E-Mail	15,00	180,00	Geschaeftlche Kommunikation

Position	Monatlich (EUR)	Jaehrlich (EUR)	Erlaeuterung
Berufshaftpflicht	45,00	540,00	IT-Haftpflichtversicherung
Steuerberater	150,00	1.800,00	Monatliche Buchhaltung
Telefon / Internet (geschaeftl. Anteil)	40,00	480,00	50% geschaeftlich
Marketing (LinkedIn, Events)	250,00	3.000,00	Kundenakquise
Reisekosten	200,00	2.400,00	Kundentermine, Konferenzen
Bueromaterial / Sonstiges	40,00	480,00	Verbrauchsmaterial
Abschreibung Hardware	43,00	516,00	1.550 EUR / 36 Monate
Summe Fixkosten	848,00	10.176,00	

2.4 Gesamtuebersicht: Rentabilitaet (monatlich)

Monat	Umsatz (EUR)	Variable Kosten (EUR)	Fixkosten (EUR)	Gesamtkosten (EUR)	Gewinn / Verlust (EUR)	Kumuliert (EUR)
Apr 26	0,00	120,00	848,00	968,00	-968,00	-968,00
Mai 26	0,00	120,00	848,00	968,00	-968,00	-1.936,00
Jun 26	990,00	160,00	848,00	1.008,00	-18,00	-1.954,00
Jul 26	1.980,00	180,00	848,00	1.028,00	952,00	-1.002,00
Aug 26	1.980,00	180,00	848,00	1.028,00	952,00	-50,00
Sep 26	2.970,00	200,00	848,00	1.048,00	1.922,00	1.872,00
Okt 26	3.960,00	220,00	848,00	1.068,00	2.892,00	4.764,00
Nov 26	4.950,00	240,00	848,00	1.088,00	3.862,00	8.626,00
Dez 26	4.950,00	240,00	848,00	1.088,00	3.862,00	12.488,00
Jan 27	5.940,00	260,00	848,00	1.108,00	4.832,00	17.320,00
Feb 27	6.930,00	280,00	848,00	1.128,00	5.802,00	23.122,00
Maer 27	6.930,00	280,00	848,00	1.128,00	5.802,00	28.924,00
Gesamt	41.580,00	2.480,00	10.176,00	12.656,00	28.924,00	

3. Zentrale Kennzahlen

Kennzahl	Wert
Jahresumsatz (Jahr 1)	41.580,00 EUR
Jahresgewinn (Jahr 1)	28.924,00 EUR
Bruttomarge	94,0% (Umsatz - variable Kosten)
Nettomarge	69,6% (Gewinn / Umsatz)
Break-even (monatlich)	Monat 4 (Juli 2026) bei 2 Kunden
Break-even (kumuliert)	Monat 6 (September 2026)
Kunden zum Jahresende	7

4. Dreijahresübersicht (jährlich)

	Jahr 1 (2026/27)	Jahr 2 (2027/28)	Jahr 3 (2028/29)
Umsatz	41.580 EUR	252.000 EUR	600.000 EUR
Variable Kosten	2.480 EUR	15.000 EUR	30.000 EUR
Deckungsbeitrag	39.100 EUR	237.000 EUR	570.000 EUR
Fixkosten (inkl. Personal ab J2)	10.176 EUR	60.000 EUR	120.000 EUR
Gewinn vor Steuern	28.924 EUR	177.000 EUR	450.000 EUR
Kunden (Jahresende)	7	20	35
Mitarbeiter	1	2	3

Jahr 2-3 Annahmen: - Jahr 2: 1 Teilzeit-Mitarbeiter (Vertrieb/Support, ca. 2.500 EUR/Monat inkl. AG-Anteil) - Jahr 3: 1 weiterer Mitarbeiter (Entwicklung, ca. 4.000 EUR/Monat inkl. AG-Anteil) - Hohere Marketing- und Reisekosten fuer EU-Expansion - Durchschnittlicher Kundenumumsatz steigt durch Professional-Tarife (1.500 EUR J2, 1.800 EUR J3)

5. Hinweise

- Konservative Planung:** Die Umsatzprognose unterstellt, dass in mehreren Monaten keine Neukunden gewonnen werden (z.B. August, Dezember, Maerz). Dies bildet die typisch laengeren B2B-Vertriebszyklen in der regulierten Finanzbranche ab.

2. **Keine Kuendigung in Jahr 1:** Aufgrund der regulatorischen Bindung (AIFMD II Compliance-Pflicht) und der technischen Abhaengigkeit (Entscheidungskette) ist eine Kuendigung in den ersten 12 Monaten unwahrscheinlich.
3. **Hohe Bruttomarge:** SaaS-Geschaeftsmodelle weisen typischerweise Bruttomargen von 70-90% auf. Caelith liegt mit 92,6% im oberen Bereich, da die Hauptkosten (Entwicklung) bereits investiert sind.
4. **Skalierbarkeit:** Die Kostenstruktur ist ueberwiegend fix. Jeder zusaetzliche Kunde erhoet den Gewinn um ca. 910 EUR/Monat (990 EUR Umsatz - 80 EUR variable Kosten).
5. **USt-Hinweis:** Alle Betraege sind netto dargestellt. Als B2B-SaaS-Anbieter ist Vorsteuerabzug moeglich. Kleinunternehmerregelung (Paragraph 19 UStG) wird voraussichtlich NICHT in Anspruch genommen, da B2B-Kunden Rechnungen mit USt-Ausweis erwarten.