

Preismodell

Vermietung des Systems

Entscheidungsvorlage für die Preisstellung bei der Vermietung des Planungs- und Auswertungssystems an fremde Autohäuser. Grundlage sind recherchierte Marktpreise vom 24.08.2026 (Abschnitt 1); die Modelle in Abschnitt 3 sind Vorschläge zur Entscheidung, keine Festlegung.

DOKUMENT	STAND	PREISBASIS	ENTSCHEIDUNG DURCH
PM-2026-08	24. August 2026	Marktrecherche 24.08.2026	K.-D. Stotzem · G. Badstieber

1 Womit der Kunde vergleicht — die Marktanker

Ein Autohaus, das dieses System gezeigt bekommt, hat drei Vergleichsmaßstäbe im Kopf. Alle drei sind mit öffentlichen Preisen belegbar:

TABELLE 1 — MARKTPREISE, STAND 24.08.2026 (ALLE NETTO)

Vergleichswelt	Beispiele	Preis
Liquiditäts-Software (SaaS)	Commitly 55–145 €, Tidely 39–189 €, Companyon 69–249 €, Agicap ca. 150–400 €	40–400 €/Monat
Autohaus-Software	Dealer-Management-System komplett (z. B. Loco-Soft, 20 Plätze); Kennzahlen-Zusatz bekumoo 300 €/Betrieb + 990 € Einrichtung	100–600 €/Monat
Externe Finanzsteuerung	CFO-/Controlling-Service für KMU, Monatspauschalen	1.800–2.500 €/Monat
Sanierungsberatung	Tagessatz Sanierungsberater (BDU-Erhebung 2025: Ø 1.300 €)	1.300–1.800 €/Tag
Bankfähige 13-Wochen-Planung	einmalige Erstellung als Dienstleistung (ohne System)	1.500–3.900 € einmalig
IDW-S6-Gutachten	Umsatz bis 5 Mio.: 15–20 T€ · bis 20 Mio.: ~35 T€	15.000–40.000 €

Die entscheidende Einordnung: Das System sitzt zwischen zwei Preiswelten. Als reine Software verglichen wäre es bei 300–400 €/Monat gedeckelt. Als das, was es tatsächlich ersetzt — laufendes, bankfestes Sanierungs- und Steuerungscontrolling mit Betreuung — steht es gegen 2.000–5.000 €/Monat an Beratungshonorar. **Die Preisstellung entscheidet, in welcher Welt der Kunde vergleicht.** Deshalb wird das System nicht als Software angeboten, sondern als Führungssystem mit Betreuung; die Software-Stufe ist nur die Unterseite.

2 Grundsätze der Preisstellung

- **Preis je Betrieb, nicht je Nutzer.** Geschäftsführung, Bereichsleiter, Bank- und Herstellerzugänge sind unbegrenzt enthalten. Ein Führungssystem, das pro Kopf abrechnet, bestraft genau die Nutzung, von der es lebt.
- **Einrichtung wird immer berechnet.** Bestandsaufnahme, Ersteinrichtung, Erstbefüllung und Abgleich sind echte Arbeit und der Moment, in dem der Betrieb den Wert zum ersten Mal sieht. Eine geschenkte Einrichtung entwertet beides.

- **Zwölf Monate Erstlaufzeit, danach monatlich kündbar.** Kürzer trägt die Einrichtung nicht; länger braucht es nicht — ein Betrieb, der das System ein Jahr nutzt, gibt es nicht mehr her.
- **Die Betreuung macht den Unterschied.** Klaus und Gregor sind der Grund, warum das System mehr ist als Software. Das mittlere Modell (B) ist deshalb das Kernangebot; Modell A existiert als Einstieg und als Preisanker nach unten.

3 Die drei Modelle

System

MODELL A — NUR SOFTWARE

690 € je Monat und Betrieb · Einrichtung einmalig **4.900 €**

- Vollständiges System: Liquidität, 13-Wochen-Vorschau, Sparten, Berichte, alle Rollen
- Datenaufnahme durch den Betrieb selbst; Prüf- und Frühwarnlogik läuft automatisch
- Support bei technischen Fragen, keine inhaltliche Betreuung

Staffel: 490 € für Betriebe bis ca. 50 Mitarbeiter · 990 € für Gruppen ab drei Standorten (Einrichtung dann nach Aufwand, Richtwert 7.500–9.500 €).

Einordnung: deutlich über der SaaS-Masse (40–250 €) — mit Absicht. Branchenzuschnitt, Dokumentenaufnahme und Bankzugang rechtfertigen den Abstand; ein Preis darunter würde das System als Massenwerkzeug einsortieren.

System mit Betreuung

MODELL B — DAS KERNANGEBOT

2.900 € je Monat und Betrieb · Einrichtung einmalig **4.900 €**

- Alles aus Modell A
- Monatliche Durchsprache der Lage mit der Geschäftsführung (Video oder vor Ort)
- Laufende Plausibilisierung der Datenaufnahme, Klärung offener Punkte
- Bankbericht abgestimmt und versandfertig; auf Wunsch Teilnahme am Bankgespräch
- Maßnahmenliste wird gemeinsam geführt und nachgehalten

Staffel: 1.900 € für kleine Betriebe mit ruhiger Lage (Durchsprache vierteljährlich) · 3.500 € bei angespannter Lage mit monatlichem Bankenreporting.

Einordnung: Zwei klassische Beratertage kosten 2.600–3.600 €. Modell B liefert System *und* Betreuung für den Preis von weniger als zwei Tagen — und die Software ist der Grund, warum zwei Tage reichen.

Sanierungsbegleitung

MODELL C — DER ERNSTFALL

4.900 € je Monat und Betrieb · Einrichtung nach Aufwand, Angebot je Fall

- Alles aus Modell B, Takt wöchentlich statt monatlich
- Wochenampel und 13-Wochen-Bericht an die Bank im auferlegten Rhythmus
- Begleitung von Bankauflagen, Abstimmung mit Steuerberater und ggf. Gutachter
- Mehrere Standorte, konsolidierte und Einzel-Sicht

Einordnung: Drei Beratertage im Monat kosten 3.900–5.400 € — ohne System, ohne Frühwarnung zwischen den Terminen. Zum Vergleich: allein das IDW-S6-Gutachten, das die Bank im Ernstfall verlangt, kostet 15.000–40.000 € — und veraltet am Tag der Abgabe.

4 Beispielrechnung erstes Jahr

TABELLE 2 — AUTOHAUS, EIN STANDORT, CA. 80 MITARBEITER, MODELL B

Position	Betrag
Einrichtung (Bestandsaufnahme, Ersteinrichtung, Erstbefüllung, Abgleich)	4.900 €
12 Monate System mit Betreuung à 2.900 €	34.800 €
Erstes Jahr gesamt	39.700 €
Zum Vergleich: ein IDW-S6-Gutachten (einmalig, ohne laufende Steuerung)	ca. 35.000 €
Zum Vergleich: 2 Beratertage je Monat, klassisch, ohne System	31.200–43.200 €

Ab dem zweiten Jahr entfällt die Einrichtung; der Betrieb zahlt 34.800 € im Jahr für laufende Steuerung samt Betreuung — und hat dafür jederzeit die Zahlen, die Bank und Hersteller sehen wollen.

5 Offene Entscheidungen

1 · Führen wir Modell A überhaupt aktiv?

Empfehlung der Vorlage: im Preisblatt zeigen (als Anker, der Modell B günstig aussehen lässt), aber im Gespräch nicht anbieten. Ein Betrieb ohne Betreuung holt weniger aus dem System und wird eher kündigen. Gegenposition: A ist der einfache Einstieg, aus dem B von selbst entsteht, sobald die erste kritische Lage kommt.

2 · Einführungsphase zum Sonderpreis?

Etwa: erste 90 Tage zum halben Monatspreis, dafür Einrichtung voll berechnet. Senkt die Einstiegshürde, ohne den Wert der Arbeit zu verschenken. Alternative: kein Nachlass, dafür Einrichtung bei Abschluss von 24 Monaten erlassen.

3 · Vermittlerprovision für Banken und Steuerberater?

Banken und Steuerberater sind die natürlichen Empfehler (sie erzwingen heute die Beratung, die das System ersetzt). Üblich wären 10–15 % der Erstjahresmiete oder eine feste Empfehlungspauschale. Zu entscheiden: ob überhaupt, und ob offen oder still.

4 · Preisliste öffentlich oder nur im Gespräch?

Empfehlung der Vorlage: Preise nicht auf die Website. Das System wird über die Lage des Betriebs verkauft, nicht über den Preis — und die Spanne zwischen 1.900 und 4.900 € braucht das Gespräch, um nicht willkürlich zu wirken.

Was diese Vorlage nicht festlegt: die endgültigen Beträge. Die Modelle sind so gebaut, dass sich jeder Betrag um ± 20 % verschieben lässt, ohne die Logik zu brechen. Fest steht nur die Architektur: drei Stufen, Preis je Betrieb, Einrichtung immer berechnet, Betreuung als Kern.