

Geschäftspotenzial auf einen Blick

Digitaler Farbvariantenplaner

Malerbetrieb Czeranski · 8.10.2026

Kostenpflichtig für Kunden · Jahr 1 · netto · Basisszenario. Quellen und Annahmen im Detailteil.

16 Verkäufe kalkuliert; mindestens 24 zur Kostendeckung nötig.

01 · Kundennutzen

Noch nicht ermittelbar

je Kunde / Jahr

Daten fehlen

Fehlt: Wert je Einheit, zusätzliche Nutzungskosten.

02 · Marktpotenzial

80

erreichbare Kontakte im Jahr 1

Angenommen

Bei 20 % angenommener Kaufquote ergeben sich 16 Verkäufe im ersten Jahr.

03 · Wettbewerb & Preisposition

119,00 €

je Verkauf

Angenommen

Paketpreis vergütet Facharbeit; Betz ist ein Serviceanker, kein vergleichbarer App-Preis.

04 · Deckungsbeitrag

60,75 €

je Verkauf

Berechnet · Annahmen

119,00 € Nettoerlös minus 58,25 € variable Kosten ergeben 60,75 € zur Fixkostendeckung.

05 · Break-even

mind. 24

Verkäufe im ersten Jahr

Berechnet · Annahmen

16 Verkäufe kalkuliert; mindestens 24 zur Kostendeckung nötig.

06 · Jahresergebnis & Bewertung

-426,33 €

Jahr 1 · vor Steuern

Kalkulatorischer Fehlbetrag

Das Modell deckt im Basisszenario seine Kosten nicht: 426,33 € kalkulatorischer Fehlbetrag in Jahr 1.

Zahlen verstehen. Entscheidung prüfen.

Fazit für deine Entscheidung

Intern im Unternehmen

Wirtschaftlichkeit offen. Einsparung und Aufwand wurden für den internen Einsatz noch nicht vollständig beziffert.

Voraussetzung: Der interne Zeit- oder Kostenvorteil muss Entwicklung, Betrieb und Nutzung übersteigen.

Kostenlos für eigene Kunden

Wirtschaftlichkeit offen. Nur als begrenzte Beilage erwägen; die eigene App ist ohne tragfähigen Betriebsnutzen nicht begründet.

Konkreter Nutzen: Gespeicherte Varianten könnten Abstimmung vereinfachen; Bindung und Folgeaufträge sind nicht belegt.

Geeignet für: Eigene Anstrichkunden und beratende Mitarbeiter nutzen die Übersicht.

Bisheriger Ablauf und Aufwand: Kein Produktumsatz; 2487 EUR Projektfixkosten im ersten Jahr. Fachliche Zusatzpflege bleibt offen; keine Neukundenakquisition.

Voraussetzung: Wirtschaftliche Voraussetzung ist tatsächlich nutzbare Beratungsentlastung gegenüber vorhandenen Gratiswerkzeugen.

Kostenpflichtig für Kunden

Im Basisszenario nicht kostendeckend. Kalkulatorischer Fehlbetrag: 426,33 € in Jahr 1. Zusätzliche eigene Fixarbeit fehlt.

Konkreter Nutzen: Verkauft werden aufbereitete Varianten und fachliche Auswahl, nicht Zugang zu einer Einfärbe-App.

Geeignet für: Bestandskunden erhalten ein Zusatzangebot; neue Kunden kommen über Website und Social Media.

Bisheriger Ablauf und Aufwand: 2955 EUR Erstjahresfixkosten inklusive Social Media; Facharbeit und Zahlungsgebühren kommen hinzu. Absatz bleibt angenommen.

Kostendeckung: mind. 24 Verkäufe im ersten Jahr. 16 Verkäufe kalkuliert; mindestens 24 zur Kostendeckung nötig.

Voraussetzung: Wirtschaftliche Voraussetzung sind ausreichend qualifizierte Angebote, vergütete Facharbeit und begrenzte Korrekturen.

Empfehlung: Beide Modelle eng begrenzen. Eigene Entwicklung nur bei tragfähigem Betriebsnutzen oder vergüteter Fachleistung erwägen. Eine fachliche Einsatzempfehlung ist von einer noch nicht bezifferten Wirtschaftlichkeit zu unterscheiden.

Drei alternative Rechnungen: gemeinsame Entwicklung und Betrieb nicht addieren. Kundenvorteile sind keine automatischen Unternehmenserträge.

01 Kundennutzen

Das erhält der Kunde: Verkauft werden aufbereitete Varianten und fachliche Auswahl, nicht Zugang zu einer Einfärb-App. Vergleichbare Varianten unterstützen die Farbentscheidung.

Rechnung: Fehlt: Wert je Einheit, zusätzliche Nutzungskosten.

Einordnung: Keine belegte Fehlentscheidungsquote oder vermiedene Rechnung. Private Abstimmungszeit ist keine nachgewiesene zahlungswirksame Einsparung.

Keine gemessene Kennzahl belegt; Angaben bleiben Annahmen.

02 Marktpotenzial

Zielgruppe & Zugang: Bewohner und beratende Mitarbeiter. (Annahme.) Auftraggeber kaufen Farbentscheidungsberatung. (Annahme.) Berlin/Umland: Anstrichkunden über Kontakt und Website; neue Interessenten zusätzlich über Social Media. (Annahme.) Qualifizierte Angebote über Anstrichkontakte, Website und Social Media; keine nationale Markteinführung oder zugesagte Reichweite.

Rechnung: 80 Kontakte $\times$ 20 % = 16 Verkäufe (abgerundet).

Grundlage & Grenze: Erstes Jahr: 30/60/100 Bestandskontakte plus 10/20/60 neue Kontakte mit geeignetem Foto und Entscheidungsbefugnis. Website belegt nur den Kanal; Social Media garantiert keine Anfragen. Modellerte Kaufquote qualifizierter Angebote. Kostenlose Alternativen begrenzen den Absatz; höhere Quoten setzen erkennbar nützliche Fachberatung voraus. Keine Verkaufsdaten. Erreichbare Kontakte sind keine nachgewiesenen Käufer.

Zielgruppe, Markt und Zugang: [\[1\]](#), [\[2\]](#), [\[3\]](#)

03 Wettbewerb & Preisposition

Vergleichbare Angebote: Caparol SPECTRUM: Basic und Pro sind kostenlos; Pro erfordert Anmeldung. Foto, Maskierung und Export decken große Teile des Kernumfangs ab. Brillux Farbstudios: Der Fachservice veröffentlicht keinen Preis. Analyse, Visualisierung und dokumentierte Farbkonzepte konkurrieren. Betz Interiors: Erste Stunde: 146 EUR netto; Sonderaktion ohne klare Frist. Betreute Farbvarianten und PDF-Ergebnisse ersetzen das Beratungspaket.

Eigener Preis: 119,00 € je Verkauf. Abrechnungseinheit: Einraum-Farbkonzept. Einmaliger Netto-Paketpreis für ein Foto, drei begründete Varianten, PDF und eine Korrektur. Betz liefert nur einen Beratungsstundenanker, keinen vergleichbaren Softwarepreis oder Kaufnachweis.

Einordnung: Paketpreis vergütet Facharbeit; Betz ist ein Serviceanker, kein vergleichbarer App-Preis. Begründete Auswahl für den eigenen Anstrich könnte abgrenzen; Export allein tut es nicht. Umfang und Laufzeit müssen vergleichbar sein. Angebotspreise belegen keine eigene Zahlungsbereitschaft.

Angebote, Leistungsumfang und Preise: [3], [4], [5]

04 Deckungsbeitrag

Rechnung: $119,00 \text{ €} - (1,25 \text{ h} \times 45,00 \text{ €} + 2,00 \text{ €}) = 60,75 \text{ €}$.

Kostenbasis: Fachliche Maskierung, Farbauswahl und eine Korrektur je verkauftem Konzept im ersten Jahr. Technischer Support ist im Betriebspaket enthalten und wird nicht nochmals berechnet. Angenommene betriebliche Vollkosten der fachlichen Beratung, keine gemessenen Personalkosten. Gilt nur für laufende Facharbeit, nicht Entwicklung oder technischen Support. Digitale Lieferung ohne Versand oder KI-Verbrauch. Null bei Überweisung; höhere Werte reservieren Zahlungsgebühren. Keine zusätzliche Akquisition oder technische Supportpauschale.

Einordnung: Die Arbeitszeit ist kalkulatorisch bewertet. Gebühren, Provisionen und nutzungsabhängige Technik gehören in die variablen Kosten, ohne Doppelzählung.

Kosten- und Nutzenannahmen: [5], [3], [2]

05 Break-even

Erstjahreskosten: 41,18 € Marktprüfung + 167,23 € Erstellung + 796,68 € Betrieb + 393,24 € Social Media + 0,00 € weitere Fixkosten. Einrichtungskosten werden im Jahr 1 einmal vollständig angesetzt.

Rechnung: $1.398,33 \text{ €} \div 60,75 \text{ €} = 24 \text{ Verkäufe (aufgerundet)}$.

Einordnung: Zusätzlicher Eigenaufwand ist noch nicht beziffert. Kosten und Kostendeckung sind Untergrenzen; das Ergebnis liegt vor dessen Abzug. Die Schwelle deckt Jahr 1 ab; sie nennt keinen Zeitpunkt der Rückzahlung.

Kostengrundlage: [5], [3], [2]

06 Jahresergebnis & Bewertung

Rechnung: $16 \times 60,75 \text{ €} - 1.398,33 \text{ €} = -426,33 \text{ €}$.

Entscheidende Voraussetzungen: Bezahltes Paket muss begrenzte Facharbeit und Erstjahresfixkosten tragen. (Annahme.) Kostenlose Beilage braucht nutzbare betriebliche Beratungsentlastung. (Annahme.) Einfärbung und Export allein rechtfertigen keinen Zusatzpreis. (Annahme.)

Einordnung: Zusätzlicher Eigenaufwand ist noch nicht beziffert. Kosten und Kostendeckung sind Untergrenzen; das Ergebnis liegt vor dessen Abzug. Kalkulatorisches Ergebnis vor Steuern; nicht identisch mit dem Liquiditätsbedarf.

Drei Szenarien im Vergleich

Szenario	Verkäufe	Preis / Einheit	Gesamtaufwand	Ergebnis
Vorsichtig	4	79,00 €	mind. 8 h	-1.582,33 €
Basis	16	119,00 €	mind. 20 h	-426,33 €
Günstig	48	159,00 €	mind. 36 h	+4.973,67 €

Jahr 1 · netto. Szenarien sind Annahmen, keine Prognose. Aufwand umfasst Lieferung sowie bekannte eigene Einrichtungs- und laufende Arbeit. Preis, Menge und Aufwand verändern sich gemeinsam. Eigene Fixarbeit fehlt; Aufwand und Kosten sind Untergrenzen.

Bewertung und Voraussetzungen: [5], [3], [2]

Quellen und Bezug

Berichtsstand: 8.10.2026. Quellen stützen Beobachtungen, nicht automatisch die Szenarioannahmen.

1. Wanderungsgewinne für die Hauptstadt

Bezug: Zielgruppe, Markt und Zugang

2. Malerbetrieb Czeranski – Maler & Wohnung streichen zum fairen Festpreis

Bezug: Zielgruppe, Markt und Zugang · Kosten- und Nutzenannahmen · Kostengrundlage · Bewertung und Voraussetzungen

3. Spectrum-Familie: Gestaltungsideen online visualisieren

Bezug: Zielgruppe, Markt und Zugang · Angebote, Leistungsumfang und Preise · Kosten- und Nutzenannahmen · Kostengrundlage · Bewertung und Voraussetzungen

4. www.brillux.de

Bezug: Angebote, Leistungsumfang und Preise

5. Online Beratung Innenarchitekt Leipzig • Betz Interiors ★★★★★

Bezug: Angebote, Leistungsumfang und Preise · Kosten- und Nutzenannahmen · Kostengrundlage · Bewertung und Voraussetzungen