

PRICING AUDIT REPORT

Margin Recovery *Analyse*

Beispiel-Report — So sieht Ihre Analyse aus

ERSTELLT VON

ScopeMetrix

ANALYSIERTE PROJEKTE

10 Projekte

ZEITRAUM

Letzte 12 Monate

DATUM

April 2026

Executive Summary

Die wichtigsten Erkenntnisse auf einen Blick

88.538 € GESAMTUMSATZ	-19.000 € VERLORENE MARGE	80% WIN RATE	16,2% Ø MARGE (ZIEL: 25%+)
---------------------------------	-------------------------------------	------------------------	--------------------------------------

Kernproblem: Bei einem Jahresumsatz von 88.538 € gehen 19.000 € durch Unterkalkulation und Scope Creep verloren. Das entspricht **21,5% des Gesamtumsatzes**. Software-Entwicklung allein verursacht 13.890 € Margenverlust.

-29,1pp GRÖSSTER MARGE-GAP	
Service-Typ	Software-Entwicklung
Geplante Marge	33,3%
Tatsächliche Marge	4,2%

+37,6% EMPFOHLENER RISIKOPUFFER	
Deckt ab	95% aller Szenarien
Risk Premium	4.164 € / Projekt
Simulationen	10.000

Margin Leak Analyse

Wo geht Ihre Marge verloren — aufgeschlüsselt nach Service-Typ

SOFTWARE-ENTWICKLUNG — 3 PROJEKTE

Stundenüberschreitung	+43,7%
Geplante Marge	33,3%
Tatsächliche Marge	4,2%
Verlorene Marge	13.890 €

WEBDESIGN & ENTWICKLUNG — 2 PROJEKTE

Stundenüberschreitung	+28,8%
Geplante Marge	31,3%
Tatsächliche Marge	11,3%
Verlorene Marge	4.420 €

BRANDING & CORPORATE DESIGN — 1 PROJEKT

Stundenüberschreitung	+20,0%
Geplante Marge	33,3%
Tatsächliche Marge	20,0%
Verlorene Marge	1.080 €

DIGITAL MARKETING — 1 PROJEKT

Stundenüberschreitung	-5,0%
Geplante Marge	33,3%
Tatsächliche Marge	36,7%
Gewonnene Marge	+190 €

UX/UI DESIGN — 1 PROJEKT

Stundenüberschreitung	-6,7%
Geplante Marge	33,3%
Tatsächliche Marge	37,8%
Gewonnene Marge	+200 €

-19.000 €

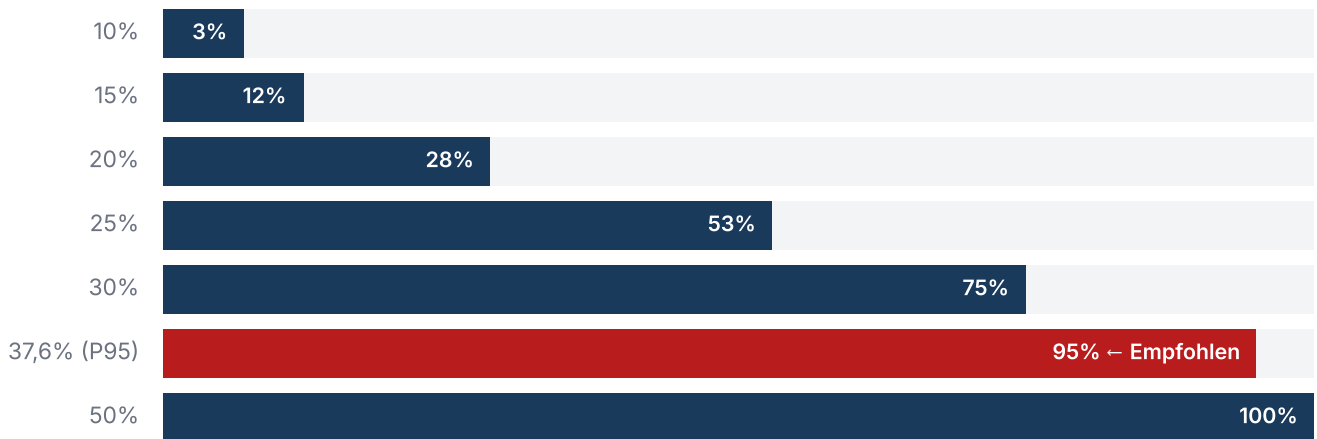
GESAMTER MARGENVERLUST

Risiko-Analyse

Monte-Carlo-Simulation mit 10.000 Durchläufen — Wie viel Puffer brauchen Sie wirklich?

Ein Risikopuffer von **37,6%** deckt 95% aller Szenarien ab. Bei einem durchschnittlichen Projektwert von 11.067 € entspricht das einem **Risk Premium von 4.164 €** pro Projekt.

WIE OFT REICHT EIN PUFFER VON...



+24,5%

P50 (MEDIAN)

+30,0%

P75

+34,6%

P90

+37,6%

P95
(EMPFOHLEN)

Win/Loss Muster

Welche Deals gewinnen Sie — und welche lohnen sich wirklich?

Achtung: 2 von 8 gewonnenen Projekten waren defizitär. Grosse Projekte (>11.067 €) liefern nur **6,4% Marge** vs. **22,1%** bei kleineren.

80%

WIN RATE (8/10)

6,4%

MARGE GROSSE
PROJEKTE

22,1%

MARGE KLEINE PROJEKTE

WIN RATE NACH WETTBEWERBERZAHL

100%

0-1 Wettbewerber

100%

2-3 Wettbewerber

0%

4+ Wettbewerber

Pricing-Architektur

Good / Better / Best — Ihre optimale Paketstruktur

Aktueller Durchschnittspreis: **11.067 €**. Das empfohlene Better-Paket liegt bei **17.035 €** — das sind **+53,9%** über dem aktuellen Preis, finanziert durch korrektes Risk Premium.

GOOD	BETTER — EMPFOHLEN	BEST
Basis	Standard	Premium
9.214 €	17.035 €	19.319 €
Scope: Reduziert (75% der Features) Marge: 20%	Scope: Vollständig Marge: 25% Risk Buffer: 30% (P75)	Scope: Vollständig + Extras + Festpreisgarantie Marge: 30% Risk Buffer: 37,6% (P95)
<i>Decoy — macht Better attraktiver</i>	<i>60–70% waehlen dieses Paket</i>	<i>Anker — alles andere wirkt günstig</i>

PREISPSYCHOLOGIE

Ankereffekt Best-Paket wird zuerst präsentiert. Alles andere wirkt im Vergleich günstiger.	Decoy-Effekt Good-Paket ist bewusst reduziert. Better wirkt als der beste Deal.	Choice Architecture 3 Optionen vermeiden Entscheidungsparalyse. 60–70% waehlen das mittlere Paket.
--	---	--

Deal Qualification

Welche Projekte lohnen sich — und welche sollten Sie ablehnen?

Regel: Projekte unter 5.356 € oder mit mehr als 3 Wettbewerbern systematisch ablehnen.

PROJEKT	MARGE	EMPFEHLUNG
Website Relaunch Maschinenbau	2,6%	ABLEHNEN
Corporate Design Startup	20,0%	PITCHEN
SEA Kampagne Bank	36,7%	PITCHEN
E-Commerce Relaunch	-3,3%	ABLEHNEN
UX Audit SaaS Tool	37,8%	PITCHEN
Newsletter-System	-4,0%	ABLEHNEN
Landing Pages Kampagne	20,0%	PRÜFEN
App Prototyp FinTech	20,0%	PITCHEN

QUALIFIKATIONS-REGELN

Ablehnen

Projektvolumen unter 5.356 €

Ablehnen

Mehr als 3 Wettbewerber
(oder Premium-Preis)

Neu kalkulieren

Ziel-Marge unter 15% nach
Risikopuffer

Nächste Schritte

Konkrete Massnahmen, priorisiert nach Wirkung

SOFORT UMSETZEN

Risikopuffer einbauen

37,6% Puffer in alle Kalkulationen. Aktuell verlieren Sie 19.000 € durch Unterkalkulation.

DIESE WOCHEN

Paketstruktur einführen

Good/Better/Best für das nächste Angebot. Better-Paket bei 17.035 € statt 11.067 €.

AB SOFORT

Deal-Qualifizierung anwenden

Projekte unter 5.356 € ablehnen oder mit Aufpreis versehen. Kein Pitch bei 4+ Wettbewerbern.

LANGFRISTIG

Quartals-Reviews

Pricing-Analyse alle 3 Monate mit aktualisierten Projektdaten wiederholen.

NÄCHSTER SCHRITT

Das war ein Beispiel.
Ihr Report basiert auf
Ihren echten Zahlen.

In 15 Minuten füllen Sie unsere Datenvorlage aus. In 14 Tagen erhalten Sie Ihre individuelle Analyse — mit konkreten Empfehlungen, die sofort umsetzbar sind.

Kostenloses Erstgespräch vereinbaren

Fragen? till@scopemetrix.com · scopemetrix.com