

Fit for Scale **Mit BI Wachstum steigern**

Daten & Software · Finanzen & Investitionen · Strategie & Umsetzung

98% sehen **Datenanalysen als entscheidend**
– **17% nutzen sie** im Alltag. - bitkom

Agenda

> Kurzvorstellung

Novemcore „Fit for Scale“ Programm

> Wachstumsbremsen

> Skalierbares KPI-Setup



> Fit-for-Scale Sprint

> Q&A

Kurzvorstellung



Julian Molitor, CFA
Gründer von Novemcore

Erfahrung bei:

strategy&
Part of the PwC network

**Roland
Berger**

KPMG

valantic

BARCLAYS

pwc

Expertise:

Spezialisiert auf die Schnittstelle von Unternehmensfinanzen, Business Intelligence und datenbasierter Wertsteigerung.

Erfahrung:

Umfassende Erfahrung in der Begleitung von Digitalisierungs-Projekten und der Umsetzung performanceorientierter Wachstumsstrategien.

Kontakt:

E-Mail:
julian.molitor@novemcore.com

Telefon:
+49 176 4158 3622



Dr. Wolfgang Faisst
CEO von ValueWorks

Erfahrung bei:

VALUEWORKS
INSIGHTS TO RESULTS

SAP

**BAIN
& COMPANY**

Expertise:

Künstliche Intelligenz und KI-Geschäftsmodelle, Business Intelligence, skalierbare Steuerungsmodelle und datenbasierte Unternehmensführung.

Erfahrung:

CEO von ValueWorks, Arbeitsgruppenleitung bei der Plattform Lernende Systeme, Führungspositionen bei SAP, Berater bei Bain.

Kontakt:

E-Mail:
wolfgang.faisst@valueworks.ai

Telefon:
+49 1512 8745 888

Novemcore verbindet Finanzen mit Digitalisierung in der Praxis.



Ihr Partner für unternehmerischen Erfolg.

100% incentiviert, Ihre Ziele zu erreichen.

Wo **Finanzen**, **Technologie** und **Umsetzung** zusammenkommen, machen wir aus Komplexität Klarheit – und aus Ambition Resultate.



Julian Molitor, CFA

Gründer von Novemcore



Über 80
Experten



Über 10 Jahre
Ø Erfahrung



20+ Software-
Lösungen

Wir revolutionieren die Art, wie Geschäftsentscheidungen getroffen werden.

Website

VALUEWORKS
INSIGHTS TO RESULTS

Agenda

> Kurzvorstellung

Novemcore „Fit for Scale“ Programm

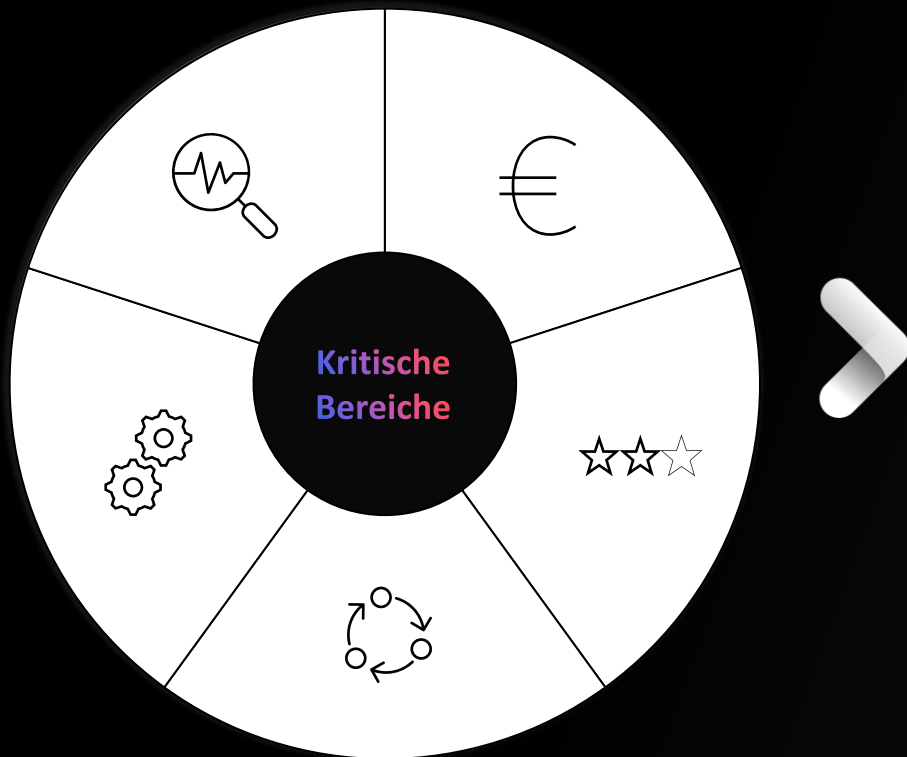
> Wachstumsbremsen

> Skalierbares KPI-Setup + **VALUEWORKS**
INSIGHTS TO RESULTS

> Fit-for-Scale Sprint

> Q&A

Wachstumshemmnisse entstehen typischerweise in fünf kritischen Bereichen.



Vertriebseffizienz

Die Neukundengewinnung ist ineffizient – die Pipeline ist zu klein, instabil oder langsam. Das Umsatzwachstum bleibt unter Potenzial.



Kundenökonomie & Bindung

Kundenbeziehungen sind wirtschaftlich nicht tragfähig – hohe CAC, geringe Margen oder erhöhter Churn untergraben die Wachstumsrentabilität.



Kapitaleffizienz

Wachstum kostet zu viel Liquidität – ineffiziente Mittelbindung, schwache Cash Conversion oder fehlende Investitionen gefährden den Skalierungspfad.



Skalierbarkeit der Abläufe

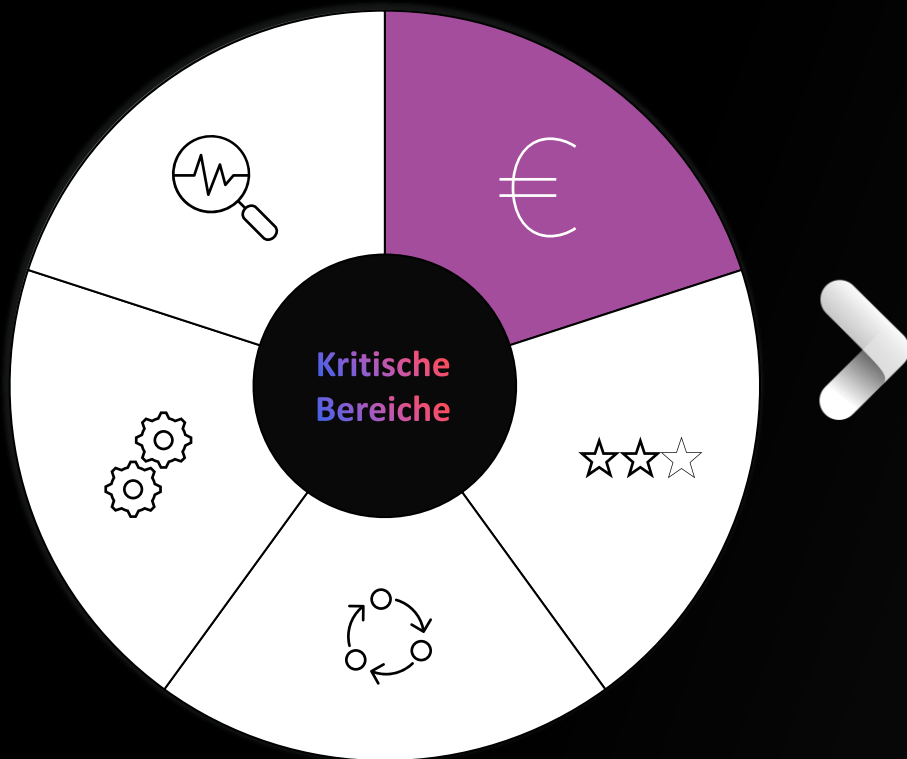
Wachstum stößt an operative Grenzen – Medienbrüche, manuelle Workarounds und fehlende Automatisierung verursachen Skalierungsverluste.



Steuerungsfähigkeit

Entscheidungen basieren auf langsamen, fragmentierten oder widersprüchlichen Daten – das Management verliert Steuerungsfähigkeit.

€ Vertriebseffizienz



Häufige Hindernisse

- Starke Abhängigkeit von wenigen Vertriebskanälen oder Key Accounts
- Pipeline ist nicht ausreichend gefüllt, um Wachstumsziele zu erreichen
- Marketing generiert viele Leads, aber wenig qualifizierte Opportunities (B2B, SaaS)
- Zu geringe Conversion-Raten entlang des Funnels (z. B. Website → Demo → Angebot)
- Sales-Zyklus ist zu lang, Entscheidungsprozesse bei Kunden unklar (v.a. Enterprise Sales)

Key KPIs

Pipeline Coverage

Pipeline-Volumen / Vertriebsziel

Pipeline Velocity

$(\text{SQL} \times \text{Win-Rate} \times \text{Ø Deal Size}) / \text{Sales-Cycle}$

Lead Conversion

Anzahl Kunden / Anzahl Leads

Time to Close

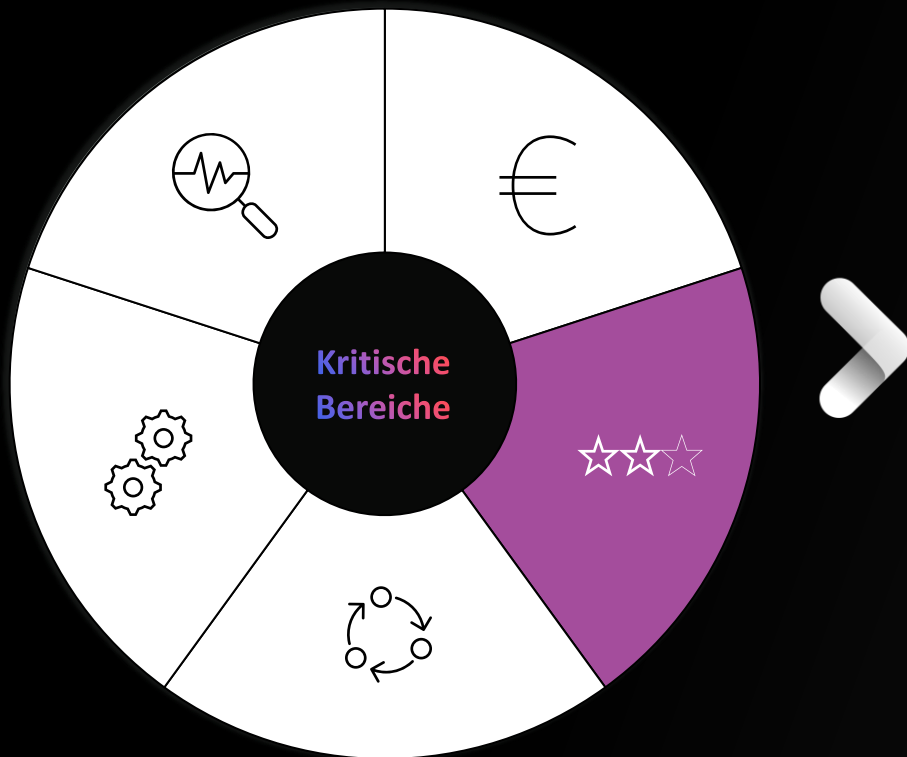
Durchschnittliche Abschlussdauer

Umsatz/Kunde

Neukundenumsatz pro Monat / Quartal



Kundenökonomie & Bindung



Häufige Hindernisse

- Hohe Kundenakquisitionskosten in Relation zum Customer Lifetime Value
- Abhängigkeit von einmaligen Erlösen statt wiederkehrenden Umsätzen (v. a. Beratung)
- Kunden springen früh ab, besonders in Subscription- oder SaaS-Modellen
- Geringe Monetarisierung von Bestandskunden (fehlende Up-/ Cross-Selling-Strategien)
- Unzureichendes Kundenfeedback und keine produktnahe Weiterentwicklung

Key KPIs

Customer Acquisition Cost (CAC)

Gesamtkosten für Neukunden

CAC Payback Period

$\text{CAC} / \text{monatlicher DB pro Kunde}$

Net Revenue Retention

$(\text{Umsatz Bestand} + \text{Expansion} - \text{Churn}) / \text{Startumsatz}$

Customer Lifetime Value (CLV)

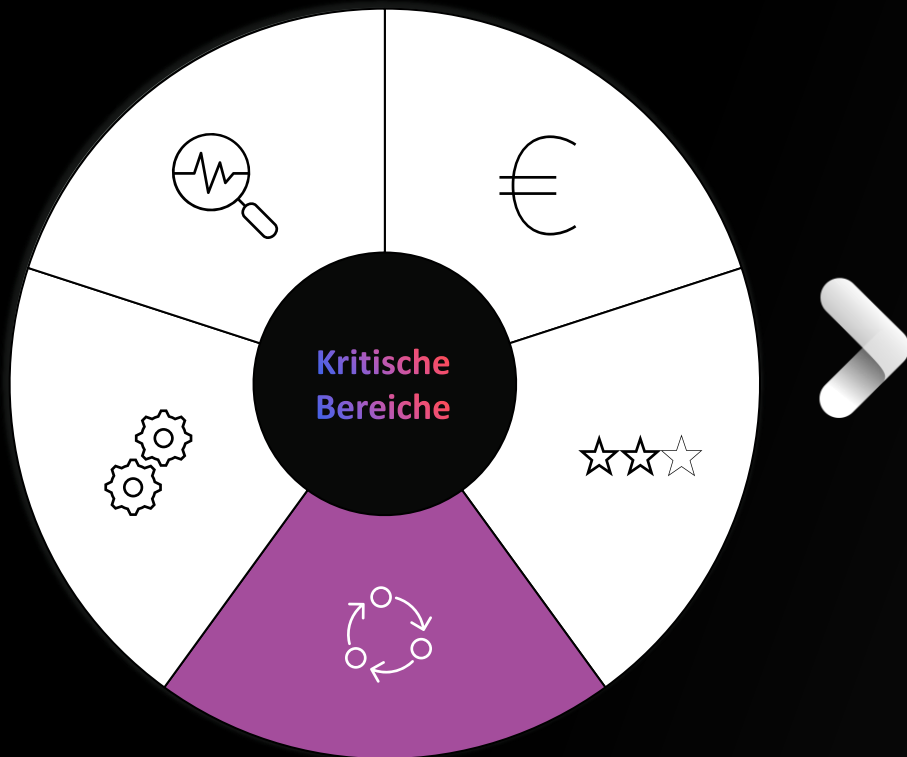
Gesamtumsatz eines Kunden bis zum Churn

Churn Rate

% der Kunden die bzw. des Umsatzes der abwandert



Kapitaleffizienz



Häufige Hindernisse

- Starker Umsatzanstieg führt zu negativer Cashflow-Entwicklung (v. a. SaaS & wachstumsstarke Dienstleister)
- Hohe Working Capital-Bindung (z. B. durch hohe Forderungsbestände oder Lager)
- Investitionen (Team, Tools, Marketing) liefern keine skalierbare ROI
- Unwirtschaftliche Fixkostenbasis führt zu nicht handelbarem Operating Leverage
- Hohe Kapitalbindung in nicht performanten Bereichen (z. B. Tech-Overengineering)

Key KPIs

Burn Multiple

Net Cash Burn
/ Net New
ARR

Cash Conversion Cycle

DSO + DIO –
DPO

Cash Efficiency Ratio

Operating
Cash Flow /
Net New ARR

EBITDA-Marge

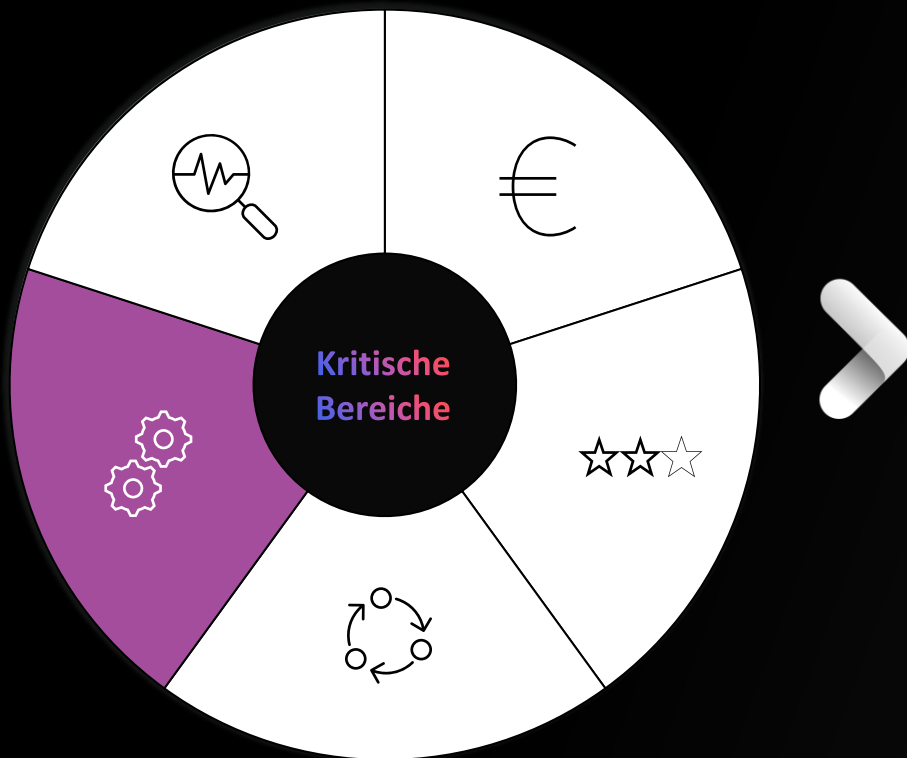
EBITDA /
Umsatz

Runway (Monate)

Liquide Mittel
/ monatliche
Net Burn



Skalierbarkeit der Abläufe



Häufige Hindernisse

- Viele Prozesse sind manuell, fehleranfällig und nicht dokumentiert
- Abhängigkeit von einzelnen Personen oder Excel-Lösungen
- Keine Skalierbarkeit bei Projektabwicklung oder Fulfillment (v. a. Agenturen, Services)
- IT-Systeme sind nicht integriert (z. B. kein durchgängiges Lead-to-Cash-System)
- Stark steigender Overhead bei Wachstum und keine Produktivitätsgewinne

Key KPIs

Order-to-Cash Cycle Time

Tage vom Auftrag bis Geldeingang

% Automatisierung je Kernprozess

(autom. Schritte / Gesamt) × 100

Personal-kosten je Umsatz-€

Personal-kosten / Umsatz

Ø Durchlaufzeiten je Kernprozess

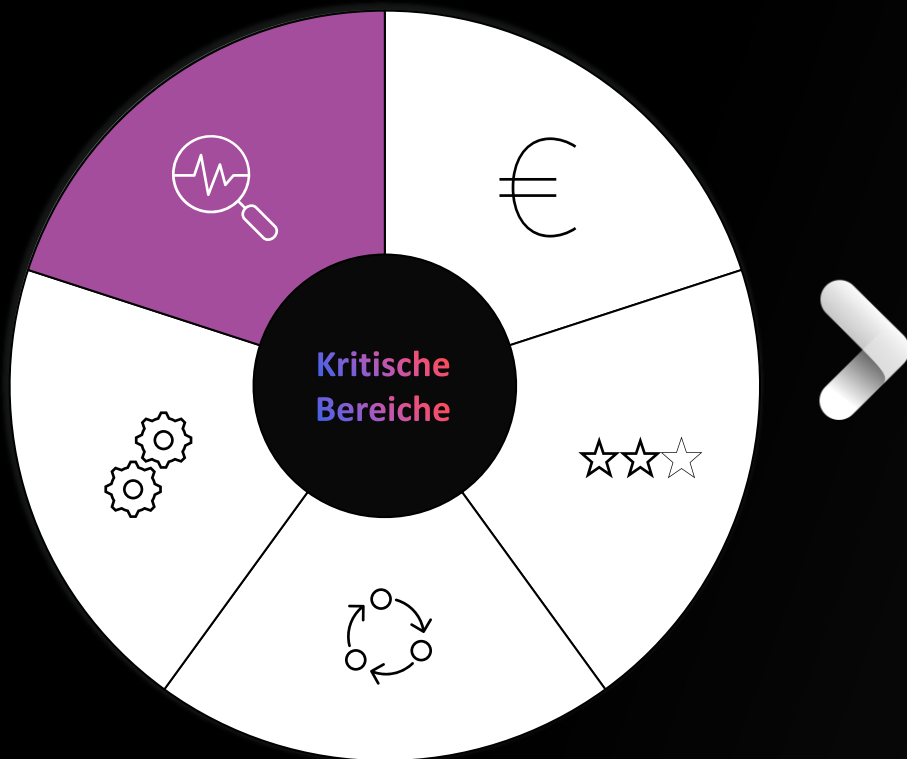
Gesamtzeit / Vorgänge

First-Time-Right Rate

(korrekte Vorgänge / Gesamt) × 100



Steuerungsfähigkeit & Datenlage



Häufige Hindernisse

- Entscheidungsrelevante KPIs fehlen oder sind nicht aktuell verfügbar
- Datenqualität ist unzureichend: Inkonsistenzen, fehlende Validierung, Medienbrüche
- Kein einheitliches Reporting – jede Abteilung hat „eigene Wahrheit“
- BI-Initiativen werden nicht genutzt oder sind nicht verbunden mit Handlungssteuerung
- Relevante Zielgrößen sind nicht mit operativen Prozessen verknüpft

Key KPIs

Datenver- fügbarkeit (T+X)

Tage bis
Reporting
nach Monats-
/Quartalsende

Anteil auto- matisierter Reports

Autom.
Reports /
Gesamt

KPI Coverage

Getrackte KPIs
/ definierte
KPIs

Aktive Kunden

Aktive Nutzer
/ Gesamt

Data Latency

Zeit von
Datener-
zeugung bis
Reporting

Die top 7 Growth-KPIs, die unverzichtbar für skalierbares Wachstum sind.

7 Key-Growth KPIs

Branche: Software/ Subscription

Pipeline Velocity

Qualified Leads (SQL) × Win-Rate × Ø Deal Size ÷ Sales Cycle

Bewertet die Geschwindigkeit der Umsatzrealisierung – Schlüsselkennzahl für Vertriebsdynamik.

CAC Payback

Customer Acquisition Cost ÷ monatlicher Deckungsbeitrag pro Neukunde

Zeigt, wann sich Kundenakquise refinanziert – zentral für Cashflow-getriebenes Wachstum.

Net Revenue Retention (NRR %)

(Start-MRR + Expansion – Churn) ÷ Start-MRR

Misst Wachstum innerhalb des Kundenstamms – zentrale KPI für Kundenbindung & Expansion.

Gross Margin (%)

(Umsatz – direkte Kosten) ÷ Umsatz × 100

Bewertet Wertschöpfungstiefe – Grundlage für Margensteuerung und Skalierbarkeit.

Operating Cash Flow / Net New ARR

Operativer Cashflow ÷ Netto-Neukundenumsatz

Bewertet die Cash-Wirksamkeit von Wachstum – zentrale Steuerungsgröße für Finanzierung.

Burn Multiple

Net Cash Burn ÷ Net New ARR

Zeigt Kapitalproduktivität im Wachstum – kritisch bei hohem Cash Burn.

Revenue per FTE

Gesamtumsatz ÷ durchschnittliche Vollzeitäquivalente (FTE)

Bewertet Mitarbeiterproduktivität – zentral für Effizienz und Organisationsdesign.

Branchen-Spezifika

- **Industrielle Fertigung:** Burn Multiple und Pipeline Velocity sind weniger relevant; stattdessen rücken ROIC und Order Backlog Conversion als kapazitäts- und auftragsbezogene KPIs in den Fokus.
- **Professional Services / Agenturen:** Net Revenue Retention wird durch Kundenbindung & Share of Wallet ersetzt; Utilisation und Deckungsbeitrag je FTE sind entscheidende Ergänzungen.
- **Marktplätze / Plattformen:** NRR wird durch Gross Merchandise Value (GMV) Retention und Take-Rate Expansion ersetzt; Pipeline Velocity sollte getrennt für Angebots- und Nachfrageseite betrachtet werden.
- **E-Commerce / D2C:** Net Revenue Retention wird durch Repeat Purchase Rate ersetzt, Pipeline Velocity orientiert sich stärker an Conversion-Funnels (z. B. Add-to-Cart → Checkout → Sale).
- **Finanzdienstleister:** Gross Margin und Burn Multiple sind weniger aussagekräftig; stattdessen sind Net Interest Margin, Loss Ratio und Cost-Income Ratio zentrale Steuerungsgrößen.

Growth Operating System – Strategie wirksam umsetzen mit dem KPI-Loop.

Growth Operating Components

Wachstums- und Marktstrategie

Wachstum durch einen effektiven Strategieprozess, Kundenverständnis und M&A.

Marktgrößenanalyse

Kundenanalyse

Analyse interner Kundendaten

Buy & Build (M&A)

Kundeninterviews (NPS & Zufriedenheit)

Prozess- & IT-Setup

Skalierung braucht effiziente Prozesse und eine leistungsfähige IT.

IT-Expertise und Software zu Vorteils-Konditionen



Budgetierung, Finanzierung, Steuern

Treiberbasierter Budget- & 5-Jahres-Finanzplan sowie steuerliche Optimierung

Dynamisch und langfristig nutzbares Finanzmodell

Steuer-effizientes Wachsen & Investieren

Finanzierungsstrategie & transparenter Kapitalbedarf

Skalierbares KPI/OKR-Framework

Skalierbares Framework für Effizienz & Steuerungserfolg.

Mit Software

VALUEWORKS
INSIGHTS TO RESULTS

Mehr erfahren

Oder in Excel



KPI-Loop

Der KPI-Loop ist das Herzstück eines wirksamen Growth Operating Systems. Er verbindet Strategie, Datenanalyse und Umsetzung in einem kontinuierlichen Steuerungskreislauf:

KPI – Messen:

Relevante KPIs aus Funnel, Kundenverhalten und Finanzen werden systematisch erfasst – idealerweise in Echtzeit.

Insight – Verstehen:

Abweichungen, Muster und Ursachen werden datenbasiert analysiert – Hypothesen & Prioritäten entstehen.

Aktion – Steuern:

Konkrete Maßnahmen werden abgeleitet, Verantwortlichkeiten geklärt und operativ verankert.

Outcome – Lernen:

Ergebnisse fließen zurück ins KPI-System, OKRs werden iterativ angepasst – kontinuierliche Verbesserung.

OKRs (Objectives & Key Results) definieren das Was, KPIs das Wie – gemeinsam bilden sie ein steuerbares, skalierbares Wachstumsmodell.

Was ein skalierbares KPI- & OKR-System leisten muss, um Wirkung zu entfalten.

Lernen & Weiterentwicklung als Systembestandteil



Ein effektives **KPI-/OKR-System ist dynamisch und lernfähig**. Regelmäßige Reviews, Ursachenanalysen und Feedback-Loops sichern die Weiterentwicklung von Zielen, KPIs und Steuerungslogiken.

Steuerungswirksamkeit durch Rhythmus & Transparenz



Das System entfaltet nur dann Wirkung, wenn es **konsequent „gelebt“ wird: mit festen Check-ins** (monatlich, quartalsweise), integrierter Kommunikation (z. B. in OKR-Runden) und **durchgängiger Transparenz** über Fortschritte und Blocker – idealerweise digital unterstützt.

Klar definierte Ownership & Entscheidungslogik



Jede KPI und jeder OKR braucht einen **eindeutigen Verantwortlichen**. Entscheidungslogik bedeutet: es ist vorab klar, **was geschieht, wenn ein KPI außerhalb des Zielkorridors** liegt. Damit wird aus Reporting echte Steuerung.

Fokus auf wirkungs- relevante Treiber



Nur **KPIs, die auf zentrale Werthebel** (Umsatz, Kosten, Cash, Kundenbindung, Wachstum) **einzahlen**, gehören ins Kernsystem. Die Auswahl sollte geschäftsmodellspezifisch, MECE-strukturiert und fokussiert sein – **kein überladener KPI-Katalog**.

Verankerung in der Unternehmensstrategie



Ein skalierbares KPI- & OKR-System muss **direkt aus der Unternehmensstrategie** abgeleitet sein. Es verbindet die **langfristige Zielsetzung** mit operativer Steuerung. OKRs dienen hierbei als methodischer Brückenbauer zwischen Vision, Prioritäten und konkreten Ergebnissen.

Von der Zahl zur Wirkung: Anforderungen an eine moderne KPI- und OKR-Software.

Single Source of Truth

Automatisierte

Datenfeeds: Direkte Integration aus CRM, ERP, BI, Datawarehouse

Vollständigkeit: Alle relevanten KPIs basieren auf denselben Zahlen – kein Datensilo, keine Excel-Parallelwelten

Versionskontrolle:

Einheitliche Datenlogik über Abteilungen hinweg – jederzeit nachvollziehbar

Visualisierung & Vergleichbarkeit

Dashboards auf allen

Ebenen: Von C-Level bis Teamleiter – relevante KPIs in abgestimmten Dashboards

Vergleichbarkeit:

Zeitreihen, Ziel-/Ist-Abweichungen, Benchmarks – alles auf einen Blick

KPI-Zielbilder &

Benchmark: Definierte Soll-Werte sowie Branchen-Benchmark

Drill-down & Kontext

Klickpfad von Top-Line

bis Einzelknoten: z. B. von Umsatzverlust → Region → Kunde → Opportunity

Ursachenanalyse:

Kontextuelle Verlinkung von KPIs zu Prozessdaten & Events

KPI-Verknüpfung:

Zusammenhänge zwischen KPIs sichtbar (z. B. CAC → Payback → Cashflow)

Operationalisierung

Zielverknüpfung:

KPIs sind direkt mit OKRs verbunden – klare Steuerungslogik zwischen Messen und Handeln

Maßnahmensteuerung:

Zu jedem KPI können Tasks, Initiativen oder Owners definiert werden

Progress-Tracking:

OKR-Fortschritt in % sichtbar

Rollenklarheit:

Jeder KPI hat klare Verantwortlichkeiten

Kollaboration & Governance

Kommentarmöglichkeit:

KPI-Entwicklung wird diskutierbar gemacht

Alerting & Watchdogs:

Schwellenwerte führen zu automatischen Benachrichtigungen

Zugriffslogik:

Rollenbasierte Einsicht und Bearbeitung – Governance ohne Chaos

Transparenz &

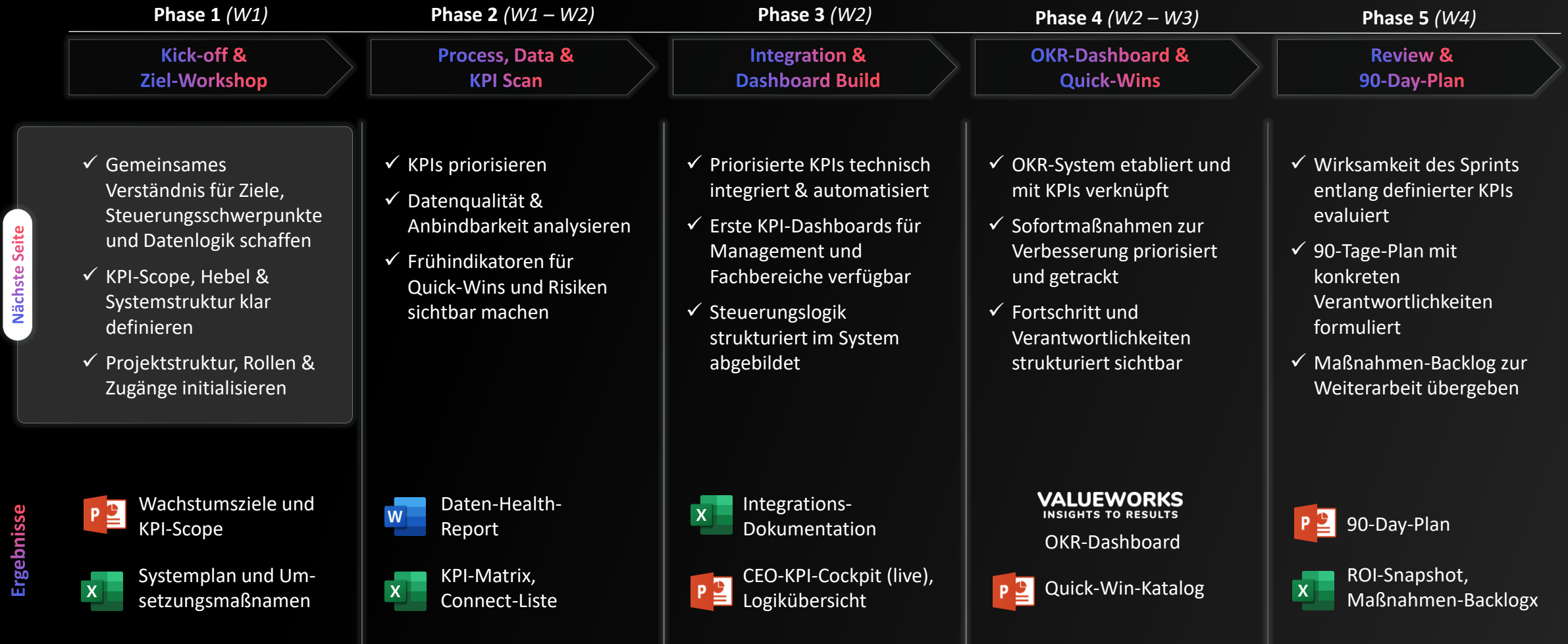
Nachvollziehbarkeit: Wer hat was geändert?

Demonstration

Live Demo

VALUEWORKS
INSIGHTS TO RESULTS

Fit for Scale Sprint – 30 Tage zur datengestützten Wachstumssteuerung.



Wir legen im **Fit for Scale Workshop** den Grundstein für effizientes Wachstum.

Kategorie**Leistungsumfang****Ihre konkreten Ergebnisse****Vorbereitung**

- Strukturierte Bestandsaufnahme mit dem Novemcore-Fragebogen
- 3 Impulsvorträge: (1) Best Practices für Wachstum, (2) IT-Landschaft richtig gestalten, (3) Skalierung effektiv steuern
- Ausarbeitung konkreter Fragestellungen & Materialien für den Workshop (Abstimmung mit Ihnen vorab)



Status-Quo Fragebogen



Impuls-Präsentationen

Durchführung

- 1-tägiger Workshop (vor Ort oder online)
- Moderation nach agiler SCRUM-Methode zur Identifikation Ihrer Wachstumsziele, konkreter Maßnahmen für die Skalierung sowie Einsatz unserer Dokumentations-Templates, **vorab von uns vorbereitet und auf Sie angepasst**
- Vollständige digitale Dokumentation der Ergebnisse des Tages (Fotos & Screenshots, Notizen, abgeleitete To Dos)



Workshop-Dokumentation

Nachbereitung

- Ergebnispräsentation (PDF) inkl. (1) Wachstumsziele & Skalierungsstrategie, (2) KPI-Scope, (3) Umsetzungsplan inkl. Systemplan
- Aufwandsschätzung (Excel) für die Umsetzung der Optimierungshebel



Wachstumsziele und KPI-Scope



Maßnahmenplan & Aufwandskalkulation

Unser Angebot

Sie entscheiden
nach Leistung



Ergebnis unter Erwartung

2.500 €

-50%

Zu Ihrer vollen Zufriedenheit

5.000 €

Basis

Erwartung übertroffen

6.000 €

+20%

Kein erkennbarer Nutzen

0 €

-100%**BAFA-
Förderung**Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie**Maximaler Mehrwert. Minimales Risiko. Sie zahlen nur bei überzeugender Leistung.**

Unsere **Fit for Scale-Checklist** ermöglicht eine erste Einschätzung.



Fit for Scale Checklist

Stellen wir gerne im
Nachgang bereit

Haben Sie Fragen?



Julian Molitor

Gründer von Novemcore

julian.molitor@novemcore.com
+49 176 4158 3622
www.novemcore.com

Calvinstraße 21
10557 Berlin
Deutschland



Dr. Wolfgang Faisst

CEO & Co-Gründer von ValueWorks

wolfgang.faisst@valueworks.ai
+49 1512 8745 888
www.valueworks.ai

Haid-und-Neu-Straße 18
76131 Karlsruhe
Deutschland