

METHODIK-DOKUMENT

B2B Portal ROI-Rechner

Vollständige Dokumentation aller Formeln, Annahmen und Quellen.
Prüfbar durch Ihr Controlling.

onacy GmbH · October 2026 · Version 1.0

1. Berechnungs-Übersicht

Der ROI-Rechner berechnet die jährliche Einsparung durch ein B2B-Portal basierend auf 9 User-Inputs und 8 Berechnungs-Säulen. Alle Annahmen liegen bewusst unter dem Studien-Median.

8 Berechnungs-Säulen

SÄULE	KATEGORIE	FORMEL-BASIS
1. Personal-Einsparung	Operational	Zeitersparnis × Stundensatz
2. Fehlerkorrektur	Operational	Fehleranzahl × Bestellwert × Korrekturfaktor
3. Self-Service Uplift	Umsatz	Jahresumsatz × Uplift-Rate × Marge
4. Cross-Sell / Up-Sell	Marketing	Jahresumsatz × Cross-Sell-Rate × Marge
5. Retention	Marketing	Verhinderte Churn-Kunden × Umsatz/Kunde × Marge
6. Marketing-Effizienz	Marketing	Marketing-Budget × Effizienz-Gewinn
7. Reporting	Data	Reporting-Stunden × Ersparnis-Rate × Stundensatz
8. Bestandsoptimierung	Data	Jahresumsatz × Bestandskosten-Anteil × Optimierung

2. Formeln im Detail

Basis-Berechnungen

$\text{Bestellungen/Jahr} = \text{Kunden} \times \text{Bestellungen/Kunde} \times 12$
 $\text{Jahresumsatz} = \text{Bestellungen/Jahr} \times \emptyset\text{-Bestellwert}$

Säule 1: Personal-Einsparung

$\text{Portal-Minuten/Bestellung} = 2 \text{ (fix)}$
 $\text{Stunden_gespart} = (\text{Bestellungen/Jahr} \times (\text{Minuten_heute} ? 2)) / 60$
 $\text{Personal_Einsparung} = \text{Stunden_gespart} \times \text{Stundensatz}$

Säule 2: Fehlerkorrektur

$\text{Fehler/Jahr} = \text{Bestellungen/Jahr} \times \text{Fehlerquote(Methode)}$
 $\text{Fehlerkosten} = \text{Fehler/Jahr} \times \emptyset\text{-Bestellwert} \times 0,15$

Fehlerquoten: E-Mail 5%, Telefon/Fax 7%, Excel 5%, EDI 3%, Mix 5%

Säule 3: Self-Service Uplift

$\text{Umsatz_Uplift} = \text{Jahresumsatz} \times \text{Self-Service-Rate}$
 $\text{DB_Uplift} = \text{Umsatz_Uplift} \times \text{Marge (25\%)}$

Säule 4: Cross-Sell / Up-Sell

$\text{Cross-Sell_DB} = \text{Jahresumsatz} \times \text{Cross-Sell-Rate} \times \text{Marge}$

Säule 5: Retention

$\text{Verhinderte_Kunden} = \text{Kunden} \times \text{Churn-Rate} \times \text{Churn-Reduktion}$
 $\text{Umsatz/Kunde/Jahr} = \text{Bestellungen/Kunde} \times 12 \times \emptyset\text{-Bestellwert}$
 $\text{Retention_DB} = \text{Verhinderte_Kunden} \times \text{Umsatz/Kunde} \times \text{Marge}$

Säule 6: Marketing-Effizienz

$\text{Marketing_Savings} = \text{Marketing-Budget} \times \text{Effizienz-Rate}$

Säule 7: Reporting

$\text{Reporting_Stunden_gespart} = \text{Report-Stunden/Monat} \times 12 \times \text{Reporting-Ersparnis}$
 $\text{Reporting_Savings} = \text{Reporting_Stunden_gespart} \times \text{Stundensatz}$

Säule 8: Bestandsoptimierung

$\text{Bestands_Savings} = \text{Jahresumsatz} \times 0,05 \times \text{Optimierungs-Rate}$

Gesamt & KPIs

$\text{Jahres-Savings} = \text{Summe Säulen 1-8}$
 $\text{Payback (Monate)} = \text{Portal-Investition} / (\text{Jahres-Savings} / 12)$
 $\text{3-Jahres-ROI} = ((\text{Savings} \times 3) ? (\text{Investition} + \text{Laufend} \times 3)) / \text{Investition} \times 100$

3. Annahmen & Konservatismus

Jede Annahme liegt bewusst unter dem Studien-Median. Die folgende Tabelle zeigt den Vergleich.

ANNAHME	STUDIEN-MEDIAN	UNSER WERT	ABSCHLAG	QUELLE
Self-Service Uplift	15-25%	15%	Untere Grenze	Forrester B2B Digital Commerce 2024
Cross-Sell Rate	5-8%	3%	?40%	McKinsey B2B Personalization Report
Churn-Reduktion	20-30%	10%	?50%	Gartner Customer Experience Survey
Marketing-Effizienz	15-25%	8%	?47%	Forrester Marketing Analytics
Reporting-Ersparnis	50-70%	40%	?20%	Aberdeen Group BI Study
Bestandsoptimierung	2-4%	1%	?50%	Gartner Supply Chain Research
Fehlerkorrektur-Faktor	15-20%	15%	Untere Grenze	DIHK Prozesskosten-Studie
Interner Stundensatz	50-70 €	55 €	Median DACH	Statista Gehaltsbenchmark 2024

Konservatismus-Prinzip: Im Zweifelsfall runden wir ab, nicht auf. Ein Ergebnis, das in der Realität übertroffen wird, ist glaubwürdiger als eine Werbe-Zahl.

4. Peer-Benchmarks

Die Vergleichswerte basieren auf anonymisierten onacy-Projektdaten seit 2013 (N=42 Projekte).

UNTERNEHMENSGROESSE	Ø JÄHRLICHE EINSPARUNG	TYPISCHER 3J-ROI	PROJEKTE (N)
Bis 100 B2B-Kunden	65.000 €	negativ bis knapp	23
100-500 B2B-Kunden	127.000 €	180%	41
Über 500 B2B-Kunden	340.000 €	410%	23

Godin-Honest-Schwellenwert

Liegt die berechnete Jahres-Einsparung unter 80.000 €, empfehlen wir dem Nutzer ausdrücklich, **kein Portal zu bauen**, und schlagen 3 Alternativen vor. Dieser Schwellenwert basiert auf der Erfahrung, dass bei unter 80.000 € Jahres-Savings die 3-Jahres-ROI-Rechnung unter Berücksichtigung von Investition (60-150k €) und laufenden Kosten (15-25k €/Jahr) knapp bis negativ ausfällt.

5. Express-Modus (CEO-Pfad)

Der Express-Modus nutzt nur 3 Fragen (Kunden, Ø-Bestellwert, Methode). Fehlende Inputs werden durch Branchen-Durchschnitte geschätzt:

PARAMETER	GESCHÄTZTER WERT	HERLEITUNG
Bestellungen/Kunde/Monat	4	DACH B2B-Durchschnitt
VZÄ Bestellerfassung	max(1, Kunden/150)	1 VZÄ pro 150 Kunden
Minuten/Bestellung	12	DACH B2B-Durchschnitt
Marketing-Budget	Kunden × 500 €	~500 € Marketing/Kunde/Jahr
Report-Stunden/Monat	max(4, Kunden/25)	~1h pro 25 Kunden
Churn-Rate	8%	DACH B2B-Durchschnitt

Hinweis: Express-Ergebnisse sind Ballpark-Schätzungen. Für präzise Werte empfehlen wir den vollständigen 9-Fragen-Modus.

6. Portal-Kosten-Annahmen

KOSTENPOSITION	STANDARD-WERT	ANPASSBAR?	HINWEIS
Einmalige Investition	80.000 €	Ja (Justier-Panel)	onacy-Durchschnitt: 60k-150k €
Jährliche Kosten (Lizenz + Wartung)	18.000 €	Nein (fix)	Shopware-Lizenz + SLA-Wartung
Marge	25%	Nein (fix)	DACH B2B-Durchschnitt
Portal-Minuten/Bestellung	2 Min	Nein (fix)	Self-Service reduziert auf ~2 Min
Bestandskosten-Anteil	5% des Umsatzes	Nein (fix)	Branchen-Durchschnitt verarbeitendes Gewerbe

7. Kontakt & Nachfragen

Bei Fragen zur Methodik oder wenn Sie die Berechnung mit Ihren eigenen Daten nachvollziehen möchten:

onacy GmbH

onacy.de/ressourcen/b2b-portal-roi-rechner/

Philipp Foreman, Geschäftsführer

Dieses Dokument wird regelmäßig aktualisiert. Die aktuelle Version finden Sie immer unter der oben genannten URL.