

**PROJEKTHUBLOGISTIK**  
**EJ**  
HFEJ

**PHL**

**Nettogewinne**

**Anteil**

**Gewinnspanne**

**Zahl der Transaktionen**

**Kundenleben**

**Akquisitionskosten**

**Wir gestalten die Zukunft!**

## ProjektHubLogistik Ernesto Junior

**Projektname:** PHL

**Zielfmärkte:** Deutschland, Italien, Schweiz

**Projekttyp:** Operative Einführung & strategische Technologieimplementierung

### Branchen:

- Smart Energy Infrastructure / Interoperabilitätsplattformen
- GreenTech und digitale Transformation
- Energieeffizienz und datengetriebene Prozesse

Dieses Projekt befindet sich an der Schnittstelle von Energiewende, digitaler Infrastruktur und grenzüberschreitender Logistikmodernisierung. Es zielt auf entscheidende Verbesserungen bei intelligenten Energiesystemen, Echtzeit-Projektintelligenz und integrierten Finanzierungsrahmen.

---

### CLV/CAC – Marktbenchmarks (in %):

Segment	CLV/CAC Verhältnis
Traditionelles B2B / Industrie	300 % bis 1.000 %
SaaS B2B / skalierbare Technologie	700 % bis 1.500 %
Strategische Infrastruktur / Langfristige Verträge	bis zu 2.000 % oder mehr

---

### Die Projekt (PHL):

- CLV/CAC  $\approx$  89,8  $\rightarrow$  8.980 %
- Damit deutlich über dem Markt-Durchschnitt.

---

### Schätzung des Nettogewinns pro Transaktion:

#### Gegeben:

- Durchschnittlicher Umsatz pro Kunde/Jahr: €4.250.000
- Kundendauer (Lifetime): 8 Jahre
- Erwartete Kapitalrendite (ROI): 25,05 %

#### Berechnung:

- Gesamter Umsatz pro Kunde über 8 Jahre: €34.000.000
- Geschätzter Nettogewinn pro Kunde (8 Jahre): €8.517.000
- Durchschnittlicher jährlicher Nettogewinn pro Kunde: €1.064.625

---

### Durchschnittliche Gewinnspanne (%):

#### Gegeben:

- Gesamter Umsatz (8 Jahre): €250.830.000

- Gesamte Investition (CAPEX + OPEX): €130.000.000
- Nettogewinn gesamt: €120.830.000

#### **Berechnung:**

- Durchschnittliche Gewinnspanne: 48,15 %
- 

#### **Ergebnis:**

- Die durchschnittliche Gewinnspanne pro Transaktion liegt bei ca. 48,15 %.
  - Das ist außergewöhnlich hoch, besonders im Energie- und Infrastruktursektor, wo Margen meist zwischen 10 % und 30 % liegen.
- 

#### **Weitere Angaben:**

- Kunden pro Jahr: 59
  - CLV pro Kunde (8 Jahre): €34.000.000
  - Jährlicher Gesamtumsatz: €252.378.000
- 

#### **Durchschnittliche Anzahl der Transaktionen pro Kunde/Jahr:**

- Durchschnittlicher Umsatz pro Kunde/Jahr: €4.250.000
  - Beispiel: Umsatz pro Transaktion €460.000 (z. B. „Gesamtpaket Project“)
  - Anzahl Transaktionen/Kunde/Jahr: ca. 9,2
- 

#### **Ergebnis:**

- Ein Kunde tätigt durchschnittlich ca. 9 Transaktionen pro Jahr.
- 

#### **Durchschnittliche jährliche Gewinnspanne:**

- Durchschnittliche jährliche Kosten (CAPEX + OPEX): €16.250.000
  - Jährlicher Nettogewinn: €236.128.000
  - Gewinnspanne: 93,6 %
- 

#### **Ergebnis:**

- Die durchschnittliche jährliche Gewinnspanne beträgt ca. 93,6 %.
  - Ein Hinweis auf ein sehr effizientes Geschäftsmodell, vermutlich dank Automatisierung und Skalierbarkeit.
- 

#### **Anzahl der Transaktionen pro Kunde während der gesamten Kundenlebensdauer:**

- Anzahl Transaktionen/Kunde über 8 Jahre: ca. 74
-

**Nettogewinn pro Kunde (gesamt):**

- CLV: €34.000.000
  - Durchschnittliche Gewinnspanne: 48,15 %
  - Nettogewinn pro Kunde über 8 Jahre: ca. €16.371.000
- 

**Strategie für Akquisitionskosten (CAC):**

- Aktueller CAC: €472
- Aktuelles Verhältnis CLV/CAC: ca. 72.000 : 1 (extrem effizient)

**Maximal akzeptabler CAC bei CLV/CAC = 100:1:**

- Maximal CAC pro Kunde: ca. €340.000
- 

**Fazit:**

- Die strategisch vertretbaren maximalen Akquisitionskosten pro Kunde liegen bei etwa €340.000, um ein gesundes CLV/CAC-Verhältnis von 100:1 zu halten.