

# Messeauswertung

## 231010\_Motek\_Stuttgart

**Projektlaufzeit**  
25.05.2023 - 03.11.2023

**Erstellungsdatum**  
02.09.2025

Wir haben einen 12 m<sup>2</sup> Eckstand (Nr. 5237) in der Halle 5 gebucht.  
Die Messe dauert 4 Tage und wird durch M. R. betreut.

### 1. Zusammenfassung

#### Umsatz in €

**Lizenzumsatz und 10% aus sonstigen Leistungen**

0

#### Kosten in €

**Gesamtkosten inkl. Förderung**

8.725

=

0 Kunde(n) aus Erstkontakten

Lizenzumsatz

0

Gesamtkosten

8.725

10% von 0 aus sonstigen Leistungen

0

Förderung

0

#### Gespräche

**Gesamt (alle Memos)**

9

mit verschiedenen Organisationen

8

davon deutschsprachiger Raum

8

100%

davon relevantes Ausland<sup>2</sup>

0

0%

davon nicht relevantes Ausland<sup>2</sup>

0

0%

Gespräche pro MA-Standstunde

0,30

#### Relevante Kontakte (LP A\* bis E)

**Gesamt**

8

davon deutschsprachiger Raum

8

davon relevantes Ausland<sup>2</sup>

0

davon Neukontakte

7

davon Interessenten

0

davon Kunden

1

#### Kontaktpreis in €

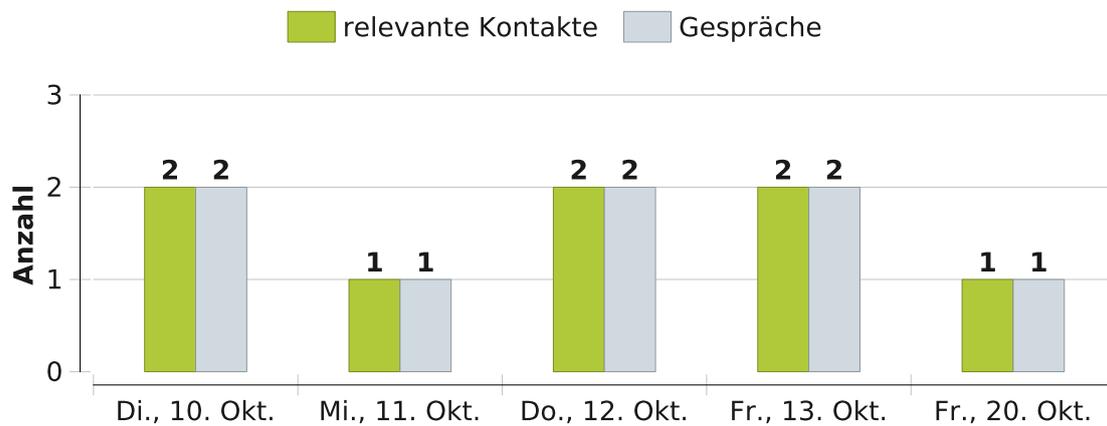
Kontaktpreis<sup>1</sup>

1.091

**Gewichteter Kontaktpreis<sup>1</sup>**

**1.003**

## 2. Kontakte während der Messe



## 3. Neukontakte

Lizenzpotenzial	BCS		BCS.start		Σ
	deutschsprachiger Raum	relevantes Ausland <sup>2</sup>	deutschsprachiger Raum	relevantes Ausland <sup>2</sup>	
A*	0	0	0	0	0
A++	0	0	0	0	0
A+	1	0	0	0	1
A	1	0	0	0	1
B	1	0	0	0	1
C	2	0	1	0	3
D	0	0	0	0	0
E	0	0	1	0	1
Σ	5	0	2	0	
	5		2		Σ 7
davon mittlerweile Kunden <sup>2</sup>	0	0	0	0	0
davon mittlerweile aktuelle Interessenten <sup>2</sup>	0	0	0	0	0
davon mittlerweile Teststellungen <sup>2</sup>	0	0	0	0	0

#### 4. Bekannte Interessenten

Lizenzpotenzial	BCS		BCS.start		Σ
	deutschsprachiger Raum	relevantes Ausland	deutschsprachiger Raum	relevantes Ausland	
A*	0	0	0	0	0
A++	0	0	0	0	0
A+	0	0	0	0	0
A	0	0	0	0	0
B	0	0	0	0	0
C	0	0	0	0	0
D	0	0	0	0	0
E	0	0	0	0	0
Σ	0	0	0	0	
	0		0		Σ 0
davon mittlerweile Kunden <sup>2</sup>	0	0	0	0	0
davon mittlerweile aktuelle Interessenten <sup>2</sup>	0	0	0	0	0
davon mittlerweile Teststellungen <sup>2</sup>	0	0	0	0	0

#### 5. Kunden und Teststellungen

Lizenzpotenzial	Kunden		Teststellungen		Σ
	BCS	BCS.start	BCS	BCS.start	
A*	0	0	0	0	0
A++	0	0	0	0	0
A+	0	0	0	0	0
A	0	0	0	0	0
B	1	0	0	0	1
C	0	0	0	0	0
D	0	0	0	0	0
E	0	0	0	0	0
Σ	1	0	0	0	
	1		0		Σ 1

## 6. Kostenaufschlüsselung

### Personalkosten inkl. externe Mitarbeiter

Aufgabe	Aufwand in Tagen	Kosten in €
231010_Motek_Stuttgart_1	1,06	398,00
231010_Motek_Stuttgart_1 und- Abbau	0,88	442,05
231010_Motek_Stuttgart_1	3,70	1.863,75
231010_Motek_Stuttgart_1	1,25	437,10
<b>Σ</b>		<b>3.140,90</b>

### Sachkosten

Kostenart	Kosten in €
Dienstleistung	994,00
Miete	3.540,00
Möbel	926,08
<b>Σ</b>	<b>5.460,08</b>

### Reisekosten

Kostenart	Kosten in €
Reisekosten aus Sachkosten	76,05
Reisekosten aus Spesen	48,00
<b>Σ</b>	<b>124,05</b>

<b>Σ Gesamtkosten</b>	<b>8.725,03</b>
-----------------------	-----------------

## Anhang 1 zur Messeauswertung 231010\_Motek\_Stuttgart

### 1. Personalkosten

Aufgabe	Mitarbeiter	Aufwand in Tagen	Kosten
231010_Motek_Stuttgart_1_Vorbere	Anzahl Mitarbeiter: 3		
	B. P.	0,74	236,58
	K. C.	0,01	3,92
	R. M.	0,31	157,50
		<b>1,06</b>	<b>398,00</b>
231010_Motek_Stuttgart_2_Standab- und- Abbau	Anzahl Mitarbeiter: 1		
	R. M.	0,88	442,05
		<b>0,88</b>	<b>442,05</b>
231010_Motek_Stuttgart_3_Standbau	Anzahl Mitarbeiter: 1		
	R. M.	3,70	1.863,75
		<b>3,70</b>	<b>1.863,75</b>
231010_Motek_Stuttgart_4_Nachbereitung	Anzahl Mitarbeiter: 6		
	B. P.	0,82	269,93
	F. M.	0,06	17,50
	K. C.	0,01	3,92
	R. D.	0,10	29,17
	R. M.	0,18	89,25
	S. G.	0,08	27,33
		<b>1,25</b>	<b>437,10</b>
		<b>Σ</b>	<b>6,89</b>
			<b>3.140,90</b>

### 2. Details Sachkosten inkl. Reisekosten und externe Mitarbeiter

Betreff	Beschreibung	Kosten
AUMA		7,20
Elektroversorgung	3kW	139,30
Flächenkosten		3.540,00
Marketingbeitrag		750,00
Mobiliar	Tisch Merida 48€ Barhocker 28€ 2 Stühle à 38€ -> 76€	152,00
Parkschein		76,05
Reinigung	Reinigung vor Messebeginn	28,08
Standwände	7 Wandelemente à 74€ -> 518€	518,00
Stromverbrauch		97,50
Teppich		228,00
	<b>Σ</b>	<b>5.536,13</b>

### 3. Inzwischen aktuelle Interessenten & Teststellungen aus Neukontakten und bekannten Interessenten

Unternehmen	LP	Kategorie	BCS-Edition
-------------	----	-----------	-------------

#### 4. Einnahmen durch Erstkontakte der Messe

Unternehmen	LP	SaaS	Lizenzumsatz	Umsatz sonstige Leistungen
$\Sigma$				

#### 5. Bewertung der Messe

**Betreff:**

**Datum:**

**Ersteller:**

**Beschreibung:**

## Anhang 2 zur Messeauswertung 231010\_Motek\_Stuttgart

### 1. Lizenzen

#### Verkaufte Zeiterfasserlizenzen:

- davon BCS
- davon BCS (Miete)
- davon BCS (SaaS)
- davon BCS.start
- davon BCS.start (Miete)
- davon BCS.start (SaaS)

### 2. Rechnenvorschrift

#### Kontaktpreis

$$\frac{\text{Gesamtkosten}}{\text{Relevante Kontakte}}$$

#### Gewichteter Kontaktpreis

$$\frac{\text{Gesamtkosten}}{\text{Summe}(\text{Anzahl Kontakte pro LP} * \text{Wichtungsfaktor pro LP})}$$

#### WICHTUNGSFAKTOREN

##### Neukontakte und Interessenten

nach Lizenzpotential:

- LP A\* = 16
- LP A++ = 8
- LP A+ = 4
- LP A = 2
- LP B = 1
- LP C = 0,5
- LP D = 0,2
- LP E = 0,1

##### Kontakte im relevanten Ausland

jeweils 1/2 des Wichtungsfaktors nach Lizenzpotential,  
z.B. LP A+ = 2

##### Bestandskunden

jeweils 1/10 des Wichtungsfaktors nach Lizenzpotential,  
z.B. LP A+ = 0,4

#### Gewichteter Kontaktpreis inkl. Umsatz

$$\frac{\text{Gesamtkosten} - \text{Lizenzumsatz}}{\text{Summe}(\text{Anzahl Kontakte pro LP} * \text{Wichtungsfaktor pro LP})}$$

#### Ampelgrenzen

##### Differenz zwischen Umsatz und Kosten

größer gleich 0	zwischen 0 und -(Gesamtkosten/2)	größer gleich -(Gesamtkosten/2)
-----------------	----------------------------------	---------------------------------

##### Gespräche pro MA-Standstunde

größer gleich 0.8	zwischen 0.5 und 0.8	kleiner gleich 0.5
-------------------	----------------------	--------------------

##### Gewichteter Kontaktpreis

kleiner gleich 300	zwischen 300 und 400	größer gleich 500
--------------------	----------------------	-------------------