



WACHSTUM, DAS SICH POTENZIERT

Was ist Growth Accounting? Neue, gehaltene, ausgeweitete und verlorene Umsätze trennen

Growth Accounting gleicht wiederkehrenden Umsatz über neue, ausgeweitete, geschrumpfte und verlorene Komponenten ab. Umsatz und Kunden getrennt halten.

Sinan Isoglu, MBA (Quantic)

Führungskraft für Umsatzwachstum, Dozent und Doktorand

VERÖFFENTLICHT

6. September 2026

LESEZEIT

4 Min.

WÖRTER

887

<https://isoglu.com/de/insights/journal/was-ist-growth-accounting/>

Management Summary	2
Was bedeutet Growth Accounting?	3
Wie lautet die Growth-Accounting-Formel?	3
Wie sieht eine Wachstumsbrücke aus?	4
Welcher Umsatz gehört in die Retentionsbasis?	5
Was misst Growth Accounting nicht?	5
Wie prüft ein Team eine Wachstumsbrücke?	5
Referenzen	7

MANAGEMENT SUMMARY

Growth Accounting ist eine Brücke vom wiederkehrenden Anfangsumsatz zum wiederkehrenden Endumsatz über neue Umsätze, Expansion, Kontraktion und Churn oder andere verlorene Umsätze. Es ist eine Abstimmungsidentität, kein Bewertungsmodell, Gesundheitswert oder kausale Zerlegung. Dieser Beitrag definiert Umsatzgrenze, Periode, Kunden- und Positionsebene, gehaltene Basis sowie den Umgang mit neuen und verlorenen Einheiten. Eine synthetische Brücke zeigt, wie aus 1.000 Tausend EUR am Anfang nach 300 Tausend EUR neuem Umsatz, 120 Tausend EUR Expansion, 80 Tausend EUR Kontraktion und 140 Tausend EUR Churn 1.200 Tausend EUR werden. Corrado et al. und Hulten und Hao liefern begrenzten Kontext zu Growth Accounting und Kapitalmessung. Brücke, Werte und Formeln sind eigene Synthese.

Schlagwörter: Growth Accounting · neuer Umsatz · gehaltener Umsatz · ausgeweiteter Umsatz · verlorener Umsatz · Wachstumsbrücke · wiederkehrender Umsatz

Ein Unternehmen kann 20 Prozent Umsatzwachstum berichten und trotzdem die wirtschaftliche Brücke offenlassen. Neukunden, Ausbau bestehender Kunden, Preisänderungen, Kontraktion und Churn können alle in der Schlagzeile stecken. Die Zahl ist erst abgestimmt, wenn die Komponenten benannt sind.

Growth Accounting gleicht eine wiederkehrende Umsatzbasis am Periodenanfang über erklärte neue, gehaltene, ausgeweitete, geschrumpfte und verlorene Umsatzkomponenten mit der Endbasis ab. Es ist eine Identität für eine erklärte Grenze, kein Bewertungsmodell und keine Kausalerklärung.

Der Beitrag zum potenzierten Wachstum besitzt die Logik wiederholten Wachstums. Der Beitrag zur Bruttoumsatzretention besitzt die Verlustgrenze. Diese Seite besitzt die Periodenbrücke, die Komponenten zum Endbestand addiert.

Was bedeutet Growth Accounting?

Die Brücke braucht eine erklärte Basis:

Tabelle 1 Was bedeutet Growth Accounting?

Komponente	Bedeutung	Grenzfrage
Anfangsbasis	Wiederkehrender Umsatz, der am Anfang zulässig ist	Welche Verträge, Währung und Leistungsperiode gehören hinein?
Neuer Umsatz	Umsatz von Einheiten außerhalb der Anfangsbasis	Bleiben neue Kunden aus der Retentionsbasis heraus?
Expansion	Mehr wiederkehrender Umsatz von Einheiten der Anfangsbasis	Ist die Änderung Nutzung, Preis, Seats, Produkt oder ein anderer Treiber?
Kontraktion	Weniger Umsatz von Einheiten, die aktiv bleiben	Ist die Position noch aktiv und wo wird die Reduktion verbucht?
Churn oder Verlust	Umsatzentfall beim Austritt einer Einheit	Welches Ereignis macht den Verlust wirksam?
Endbasis	Wiederkehrender Umsatz am Ende nach Abstimmung	Addieren sich alle Komponenten exakt zum Ergebnis?

Tabelle aus diesem Essay. Quellen und Einordnung stehen im Beitrag.

Kundenanzahlen und Umsatzkomponenten hängen zusammen, sind aber nicht austauschbar. Eine große Expansion kann mehrere kleine verlorene Konten im Umsatz ausgleichen, während die Kundenretention fällt. Eine Umsatzbrücke ist keine Kundenbrücke, wenn Einheit und Rechenweg nicht neu aufgebaut werden.

Wie lautet die Growth-Accounting-Formel?

Für eine Periode mit abgestimmter Währung, Vertragsspanne und Leistungsgrenze:

Endumsatz = Anfangsumsatz + neuer Umsatz + Expansion - Kontraktion - Churn

Die Wachstumsrate lautet:

Wachstumsrate = (Endumsatz - Anfangsumsatz) / Anfangsumsatz

Die Formel identifiziert nicht, warum ein Kunde expandierte oder abwanderte. Sie macht nur die erklärte Abstimmung sichtbar. Wenn Preis, Wechselkurs, Akquise oder Produktänderungen wichtig sind, werden sie als eigene Komponenten ergänzt oder als erklärtes Residuum benannt.

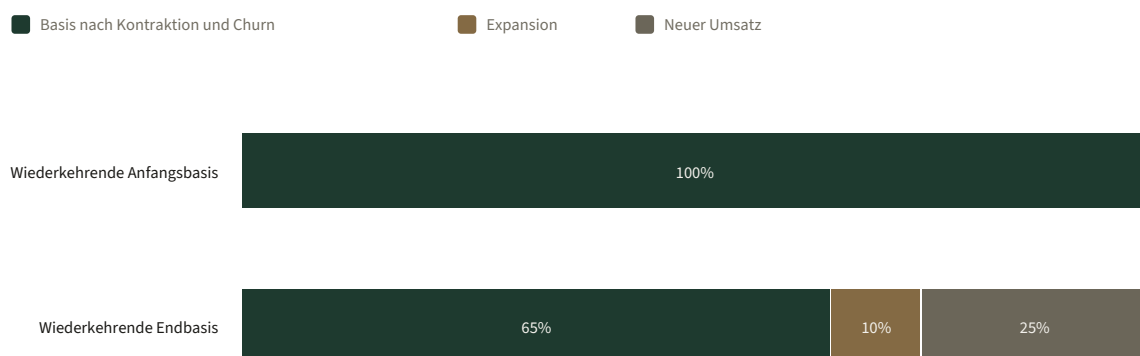
Corrado, Hulten und Sichel verwenden Wachstumsbuchhaltung, um gemessenen Output mit Investitionskategorien und Annahmen zu immateriellem Kapital zu verbinden. Ihre Arbeit ist makroökonomisch und definiert keine SaaS-Umsatzbrücke. Sie ist hier eine Grenzerinnerung: Das Ergebnis hängt von gemessenem Output, Inputkategorien und Annahmen ab.

Hulten und Hao untersuchen, wie immaterielles Kapital die Interpretation von Unternehmenswert und Market-to-Book-Verhältnis verändert. Sie liefern keinen Benchmark für Growth Accounting in einem kommerziellen Unternehmen. Relevant ist die Kapitalgrenze: Ein Quotient verändert sich, wenn sich Kapital- oder Outputobjekt verändert.

Wie sieht eine Wachstumsbrücke aus?

Das Diagramm fasst Kontraktion und Churn in der gehaltenen Basis nach Verlust zusammen, damit Anfangs- und Endbalken lesbar bleiben. Die Tabelle hält negative Komponenten getrennt sichtbar. Alle Beträge sind synthetische Tausend EUR.

Abbildung 1 Die synthetische Brücke für wiederkehrenden Umsatz



Synthetische Growth-Accounting-Brücke des Autors auf Grundlage von Corrado, Hulten und Sichel (2009) sowie Hulten und Hao (2008). Umsatzkomponenten und Werte sind illustrativ, keine Unternehmensdaten, Bewertung oder Wachstumsbenchmark.

Tabelle 2 Wie sieht eine Wachstumsbrücke aus?

Komponente	Synthetische Tausend EUR	Rolle in der Abstimmung
Wiederkehrende Anfangsbasis	1.000	Zulässige Ausgangsbasis
Neuer Umsatz	+300	Einheiten außerhalb der Anfangsbasis
Expansion	+120	Mehr wiederkehrender Wert der Anfangsbasis
Kontraktion	-80	Weniger Wert von aktiven Einheiten
Churn	-140	Verlorener wiederkehrender Wert aus-tretender Einheiten
Wiederkehrende Endbasis	1.200	$1.000 + 300 + 120 - 80 - 140$

Tabelle aus diesem Essay. Quellen und Einordnung stehen im Beitrag.

Die gehaltene Basis nach Verlust beträgt $1.000 - 80 - 140 = 780$. Sie ersetzt nicht die Darstellung der Verlustkomponenten. Der komprimierte Chart hilft beim Lesen, die Tabelle ist das Prüfobjekt.

Welcher Umsatz gehört in die Retentionsbasis?

Neuer Umsatz sollte nicht in den Retentionsnenner der Anfangsbasis gelangen. Expansion wird der Einheit der Anfangsbasis zugeordnet, die sie erzeugt hat. Kontraktion und Churn werden an das Ereignis und die Periode gebunden, die die Reduktion wirksam machen. Preis, Wechselkurs, Gutschriften oder Akquise brauchen eine eigene erklärte Behandlung.

Dasselbe gilt für Kundenanzahlen, aber die Rechnung ändert sich. Ein Unternehmen kann bei sinkender Kundenzahl einen stabilen wiederkehrenden Umsatz haben oder bei wachsender Kundenzahl sinkenden wiederkehrenden Umsatz, wenn sich der Mix verschiebt. Die Brücke muss sagen, was sie abstimmt.

Was misst Growth Accounting nicht?

Growth Accounting misst nicht Unternehmenswert, Wachstumsqualität, Kundenzufriedenheit, Profitabilität oder den kausalen Effekt einer Preis-, Vertriebs-, Marketing- oder Produktentscheidung. Es beweist nicht, dass Expansion gesund ist oder Churn auf eine bestimmte Verantwortung zurückgeht. Eine ausgeglichene Brücke kann Konzentration, Margenlast, Zeitpunkt oder Kundenverlust verbergen.

Die belastbare Aussage ist enger: Unter den erklärten Umsatz-, Perioden-, Währungs- und Komponentenregeln gleicht die Anfangsbasis die Endbasis ab. Die Interpretation braucht eigene Evidenz.

Wie prüft ein Team eine Wachstumsbrücke?

- 1 Anfangs- und Enddatum, Währung, Leistungsperiode und Umsatzdefinition einfrieren.
- 2 Kunden- oder Positionsebene und Eintrittsereignis der Anfangsbasis definieren.

- 3 Neue, ausgeweitete, geschrumpfte, verlorene, gutgeschriebene, Preis- und Wechselkurskomponenten trennen.
- 4 Neue Einheiten aus dem Retentionsnenner der Anfangsbasis heraushalten.
- 5 Jede Komponente exakt zur Endbasis abstimmen oder ein Residuum dokumentieren.
- 6 Kundenanzahlbrücke und Umsatzbrücke getrennt aufbauen.
- 7 Konzentration, Marge, Zeitpunkt und Kausalität außerhalb der Identität prüfen.

Growth Accounting gewinnt Vertrauen durch Abstimmung. Interpretation wird es erst, wenn Basis, Komponenten und Ergebnisfragen sichtbar bleiben.

Corrado, C. A., Hulten, C. R., & Sichel, D. E. (2009). Intangible capital and U.S. economic growth. *Review of Income and Wealth*, 55(3), 661-685. <https://doi.org/10.1111/j.1475-4991.2009.00343.x>

Hulten, C. R., & Hao, X. (2008). What is a company really worth? Intangible capital and the “market to book value” puzzle (Working Paper No. 14548). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w14548>

ZITIERWEISE

Isoglu, S. (2026, 6. September). Was ist Growth Accounting? Neue, gehaltene, ausgeweitete und verlorene Umsätze trennen. Sinan Isoglu.
<https://isoglu.com/de/insights/journal/was-ist-growth-accounting/>

WEITERLESEN

Wachstum, das sich potenziert

Was ist Kundenabwanderung?

<https://isoglu.com/de/insights/journal/was-ist-kundenabwanderung/>

Wachstum, das sich potenziert

Was ist Revenue Growth Management? Preis, Volumen, Mix und Marge in einem System

<https://isoglu.com/de/insights/journal/was-ist-revenue-growth-management/>

Wachstum, das sich potenziert

Was ist ein Kunden-Gesundheits-Score?

<https://isoglu.com/de/insights/journal/was-ist-ein-kunden-gesundheits-score/>



Sinan Isoglu, MBA (Quantic)

Führungskraft für Umsatzwachstum, Dozent und Doktorand