ANNUAL CONTRACT VALUE

Veröffentlicht am 17. November 2025 von Marie

Der ACV beschreibt den jährlichen Wert eines Kundenvertrags, meist in Abo- oder SaaS-Modellen. Er zeigt, wie viel Umsatz ein Kunde durchschnittlich pro Jahr bringt. Unternehmen nutzen den ACV, um ihre Einnahmen besser zu planen und die Rentabilität ihrer Vertriebsaktivitäten zu analysieren.

Beispiel:
Eine Software kostet 100 € im Monat. Der ACV beträgt somit 1.200 € pro Jahr.