

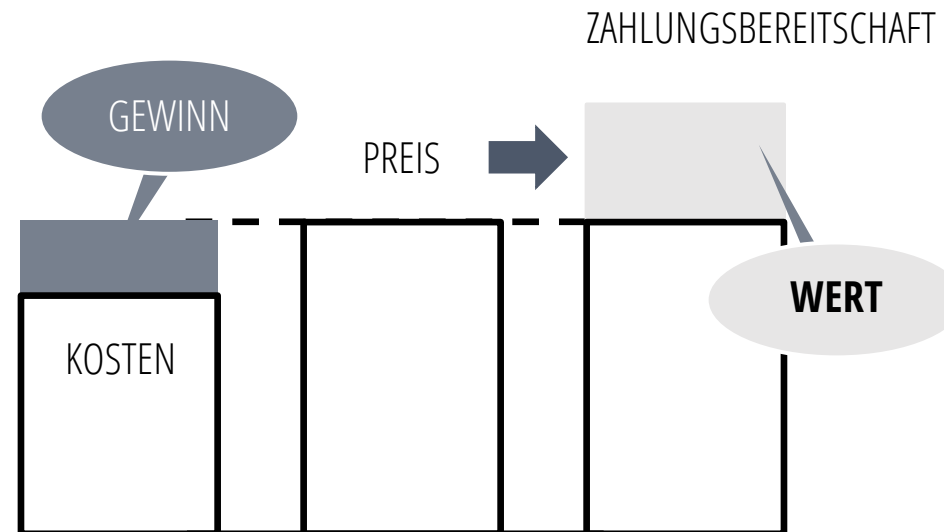
# STRATEGIE UMSETZEN – ABER RICHTIG!

KAPITEL 6: CASH – DAS LEBENSBLUT DER  
UNTERNEHMEN

# WORKSHOP: ERTRAGSKRAFT – WO WOLLEN SIE HIN?

	IST	SOLL	DIFFERENZ
GEWINN			
INVESTIERTES KAPITAL			
UMSATZ			
RETURN ON EQUITY			
RETURN ON SALES			
WACC			
KAPITALKOSTEN			
SHAREHOLDER VALUE ADDED			
FIRMENWERT MIT SCHULDEN			
FIRMENWERT OHNE SCHULDEN			

# DER PREIS VON ETWAS IST DAS, WAS SIE AUFGEBEN, UM ES ZU BEKOMMEN



# VORSICHT VOR PREISSENKUNGEN!

- Marge: 10%
- Preis: -1%
- **Gewinn: - 10%**

- Marge: 10%
- Umsatz: 1.000
- Kosten: 900
- **Gewinn: 100**

## Preis – 1 %

- Marge: 10%
- Umsatz: 990
- Kosten: 900
- **Gewinn: 90**



- Marge: 5%
- Umsatz: 1.000
- Kosten: 950
- **Gewinn: 50**

## Preis – 1 %

- Marge: 5%
- Umsatz: 990
- Kosten: 950
- **Gewinn: 40**



# WORKSHOP: PREISSENKUNG VERSUS VOLUMEN

MARGE ALT	MARGE NEU	PREISNACHLASS PROZENT	VOLUMEN- FAKTOR	REALISTISCH?

## FINALE FRAGEN ZU KAPITEL 6

Wie hoch ist der WACC bei Ihrem Unternehmen?	
Wie steht der Firmenwert im Verhältnis zum Umsatz?	
Welche Steuerungsgrößen setzen Sie ein? (RoCE, Ebit Marge...)	
Sind Sie mit Ihrem Schuldenstand zufrieden?	
Wie hoch ist Ihr Wachstum? Wie hoch sollte es sein?	

[info@veit-etzold.de](mailto:info@veit-etzold.de)  
[www.veit-etzold.de](http://www.veit-etzold.de)

