

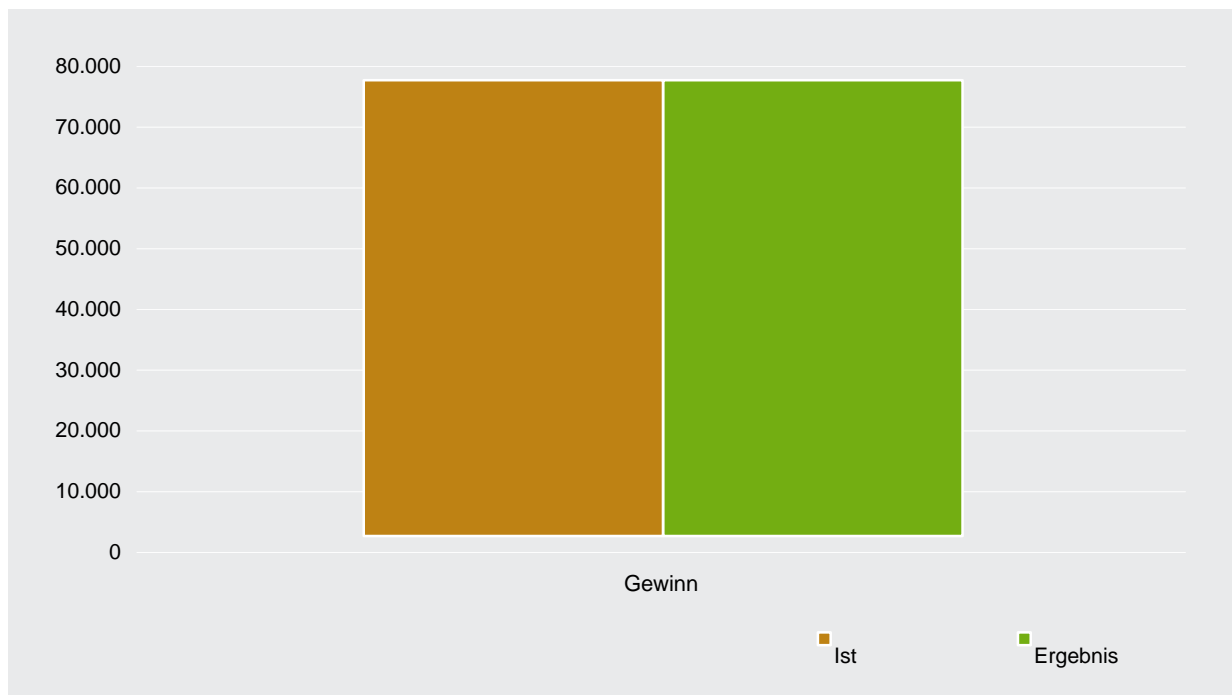
POTENZIALANALYSE

Mustermann

GEWINNVERBESSERUNGSPOTENZIAL

	Ist	Veränderung	Ergebnis
Anzahl der Kunden	10.000	-7%	9.327
x			0
Häufigkeit	10	10%	11
=			
Anzahl Verkäufe	100.000		102.593
x			
Umsatz je Verkauf	11		12
=			
Umsatz	1.100.000	0%	1.241.379
-			
Wareneinsatz	0	10%	0
	275.000		341.379
=			
Rohertrag	825.000		900.000
-			
Fixkosten	750.000	10%	825.000
=			
Gewinn	75.000	0%	75.000

Gewinn



GVP IM ÜBERBLICK

Welcher Gewinn wird erzielt, wenn sich jeder der Hebel um den Verbesserungsfaktor verbessert?

Hebel zur Gewinnverbesserung

Verbesserungsfaktor:

	Ist	Menge (Kunden, Käufe)	Preis	Wareneinsatz	Fixkosten
Anzahl der Kunden	10.000	10.300	10.000	10.000	10.000
x		<i>oder</i>			
Häufigkeit	10	10	10	10	10
=					
Anzahl Verkäufe	100.000	103.000	100.000	100.000	100.000
x		<i>oder</i>			
Umsatz je Verkauf	11	11	11	11	11
=		<i>ergibt</i>			
Umsatz	1.100.000	1.133.000	1.133.000	1.100.000	1.100.000
-					
Wareneinsatz	25% 275.000	25% 283.250	24% 275.000	24% 266.750	25% 275.000
=					
Rohhertrag	825.000	849.750	858.000	833.250	825.000
-					
Fixkosten	750.000	750.000	750.000	750.000	727.500
=					
Gewinn	75.000	99.750	108.000	83.250	97.500

PREISTEST

Wieviel zusätzliche Menge muss verkauft werden, um eine Preissenkung wettzumachen?

Getestete Preissenkung :



	Ist	Notwendige Veränderung	Ergebnis
Anzahl der Kunden	10.000	7%	10.714
x		oder	
Häufigkeit	10	7%	11
=			
Anzahl Verkäufe	100.000		107.143
x		oder	
Umsatz je Verkauf	11	7%	12
=			<i>ergibt</i>
Umsatz	1.100.000		1.119.643
-			
Wareneinsatz	25%		26%
	275.000		294.643
=			
Rohertrag	825.000		825.000
-			
Fixkosten	750.000		750.000
=			
Gewinn	75.000		75.000

NULLERGEBNIS

Um wieviel darf sich jeder Hebel verschlechtern, ohne dass Ihr Unternehmen in die Verlustzone rutscht?

		Kritischer Hebel			
	Ist	Menge (Kunden, Käufe)	Preis	Wareneinsatz	Fixkosten
Anzahl der Kunden	10.000	9.091	10.000	10.000	10.000
x		<i>oder</i>			
Häufigkeit	10	9	10	10	10
=					
Anzahl Verkäufe	100.000	90.909	100.000	100.000	100.000
x		<i>oder</i>			
Umsatz je Verkauf	11	10	10	11	11
=		<i>ergibt</i>			
Umsatz	1.100.000	1.000.000	1.025.000	1.100.000	1.100.000
-					
Wareneinsatz	25% 275.000	25% 250.000	27% 275.000	32% 350.000	25% 275.000
=					
Rohertrag	825.000	750.000	750.000	750.000	825.000
-					
Fixkosten	750.000	750.000	750.000	750.000	825.000
=					
Gewinn	75.000	0	0	0	0
Spielraum bis zum Nullergebnis		-9,1%	-6,8%	27,3%	10,0%

ZIELERGEBNIS

Um wieviel muss jeder Hebel verbessert werden um ein gewünschtes Ergebnis zu erreichen?

Zielergebnis:	Kritischer Hebel				
150.000	Ist	Menge (Kunden, Käufe)	Preis	Wareneinsatz	Fixkosten
Anzahl der Kunden	10.000	10.909	10.000	10.000	10.000
x		<i>oder</i>			
Häufigkeit	10	11	10	10	10
=					
Anzahl Verkäufe	100.000	109.091	100.000	100.000	100.000
x		<i>oder</i>			
Umsatz je Verkauf	11	12	12	11	11
=		<i>ergibt</i>			
Umsatz	1.100.000	1.200.000	1.175.000	1.100.000	1.100.000
-					
Wareneinsatz	25%	25%	23%	18%	25%
	275.000	300.000	275.000	200.000	275.000
=					
Rohhertrag	825.000	900.000	900.000	900.000	825.000
-					
Fixkosten	750.000	750.000	750.000	750.000	675.000
=					
Gewinn	75.000	150.000	150.000	150.000	150.000
Lücke bis zum Zielergebnis		9,1%	6,8%	-27,3%	-10,0%

ZIELUNTERNEHMENSWERT

Zeitraumen in Jahren (maximal 10)	10
Erwünschter Wert zu heutigem Preisniveau	500.000
Inflationsrate	2,00%
Erwünschter Wert zum künftigen Preisniveau	609.497
Gewinnfaktor	4
Basisumsatz	1.100.000
Deckungsbeitrag (%)	75,00%
Gemeinkostentangente	68,18%
Basisgewinn	75.000
Zielgewinn im Jahr 10	152.374
Gewinnsteigerungsziel	8,19%

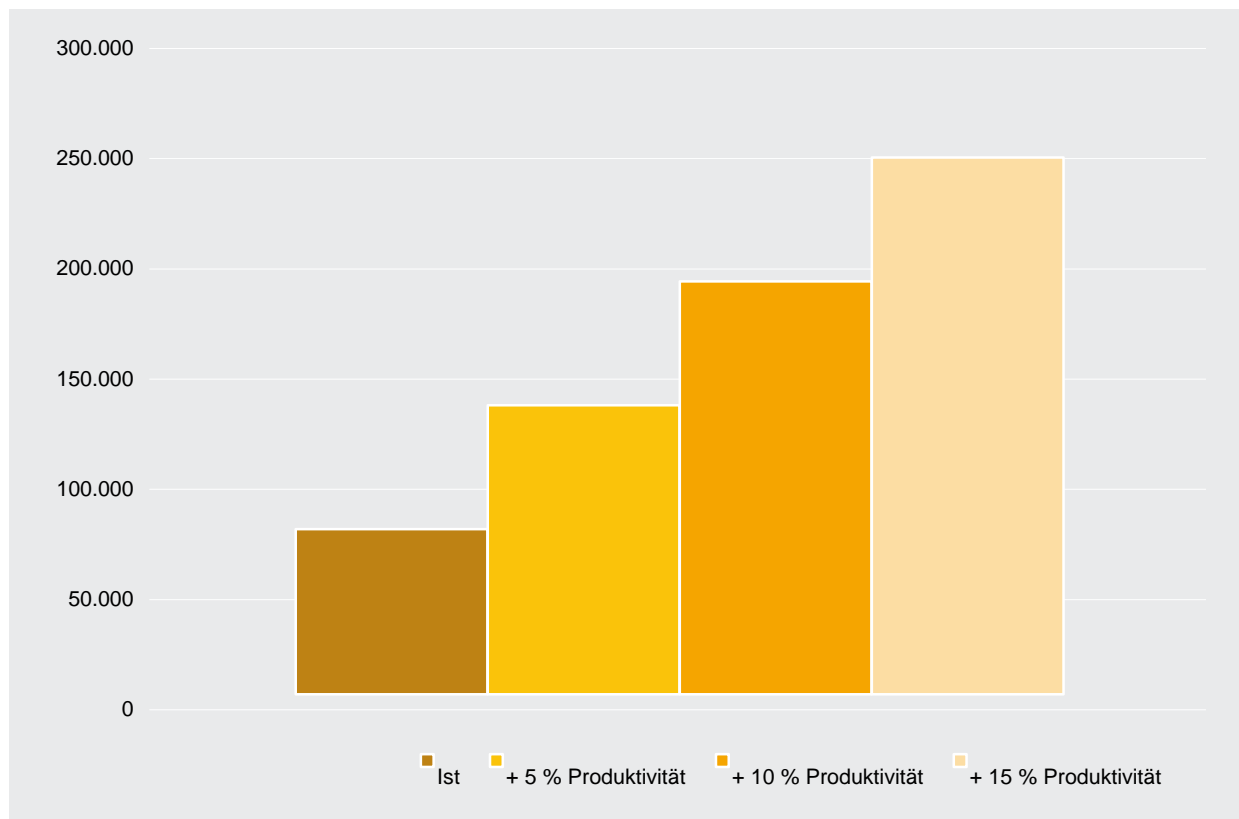
Jahr	Umsatz	Kosten	Gewinn	Unternehmenswert
1	1.100.000	-1.025.000	75.000	300.000
2	1.190.141	-1.108.995	81.146	324.584
3	1.287.668	-1.199.872	87.796	351.182
4	1.393.187	-1.298.197	94.990	379.960
5	1.507.354	-1.404.579	102.774	411.096
6	1.630.875	-1.519.679	111.196	444.784
7	1.764.519	-1.644.211	120.308	481.232
8	1.909.114	-1.778.947	130.167	520.668
9	2.065.559	-1.924.725	140.834	563.334
10	2.234.823	-2.082.449	152.374	609.497

PRODUKTIVITÄTSVERGLEICH

Produktivitätsvergleich

	Ist	+ 5 % Produktivität	+ 10 % Produktivität	+ 15 % Produktivität
Umsatz	1.100.000	1.174.920	1.249.840	1.324.760
-				
Wareneinsatz	275.000	293.730	312.460	331.190
in %	25%	25%	25%	25%
=				
Rohhertrag	825.000	881.190	937.380	993.570
in %	75%	75%	75%	75%
-				
Fixkosten	750.000	750.000	750.000	750.000
=				
Gewinn	75.000	131.190	187.380	243.570
Produktivität	62,36%	67,36%	72,36%	77,36%

Produktivitätsvergleich



FORMULAR GVP

Mustermandant

	Ist	Veränderung	Ergebnis
Anzahl der Kunden	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
x			
Häufigkeit	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
=			
Anzahl Verkäufe	<input type="text"/>		<input type="text"/>
x			
Umsatz je Verkauf	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
=			
Umsatz	<input type="text"/>		<input type="text"/>
-			
Wareneinsatz	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>
=			
Rohertrag	<input type="text"/>		<input type="text"/>
-			
Fixkosten	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
=			
Gewinn	<input type="text"/>		<input type="text"/>