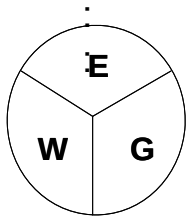
DIE DREI SÄULEN DER UNTERNEHMENSSTEURUNG
Haben Sie alles bedacht?

Strategiesäule
Bestehende Strategie

Werkzeuge:
SWOT-Analyse,
Portfolioanalyse,
Potenzialanalyse, …

1. Welche Kunden (in welchen Segmenten)
2. Welche Märkte: Ländern, Regionen
3. Welche Vertriebswege
4. Welche Produkte / Dienstleistungen
5. Welche Lieferanten
6. Beschaffungs-konditionen
7. Besondere Prozesse
8. F&E

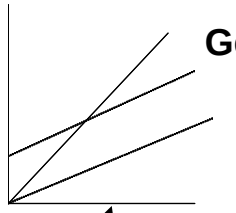


Markt-anteil

Ergebnissäule

Werkzeug:
Ergebnisrechnung (abc-Analysen) nach:
Produkten, Regionen, Kunden

Absatz
Umsatz
% Produktkosten
(proport. Kosten)
= DB I
% Promotion
= DB II
% dir. Strukturkosten
(dir. Fixkosten)
= Management-Erfolg
Abstimmbrücke
Jahresüberschuss



Gewinn

ROI

Finanzsäule

Werkzeuge:
G&V-Rechnung, Bilanz,
Cash Flow Rechnung

Jahresüberschuss
+ Abschreibungen
+ Zuführung Pensionsrückst.
Cash Flow I (cash flow)
- dazukommende Forderungen
- dazukommende Bestände
+ zunehmende Anzahlungen
+ zunehmende Rückstellungen
+ dazukommende Verbindlichkeiten
Cash Flow II (CF from operations)
- dazuk. Investitionen
+ zunehmende Schulden (lafri)
Netto-Finanzsaldo (free CF)

Soll	Haben
AV	EK
UV	FK
Bil.Σ	Bil.Σ