

# Wichtige Einblicke in Ihre Unternehmenszahlen – behalten Sie immer den Überblick über Ihr Business!

Präsentiert von Mireille van Reenen

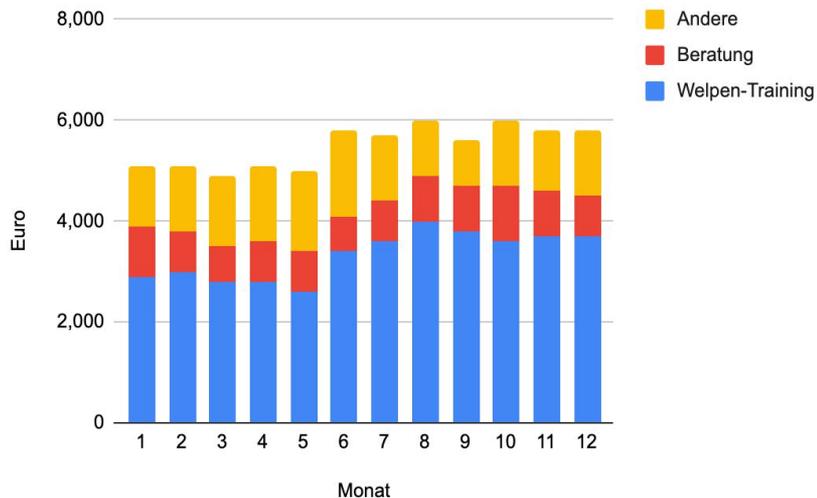
# 29

**Profitabel, aber  
Geldprobleme?**

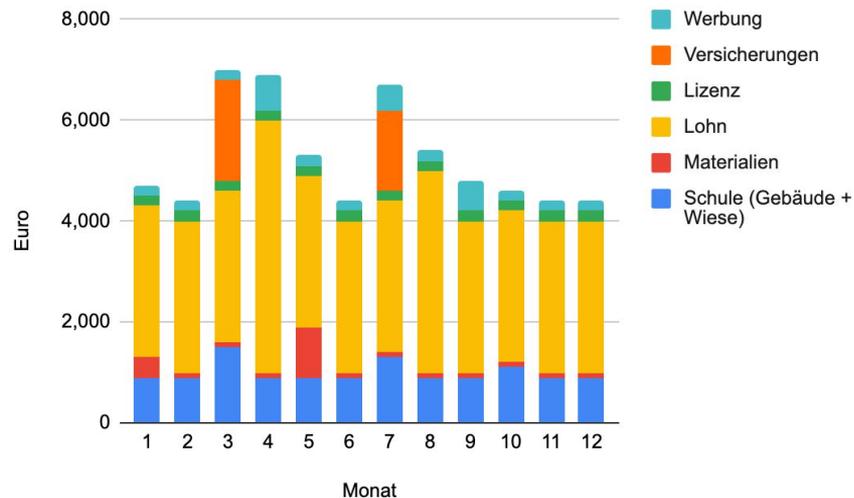
**Ist ein profitables Geschäft immer ein erfolgreiches Geschäft?**

# Beispiel – Hundeerziehung

## Einnahmen



## Kosten



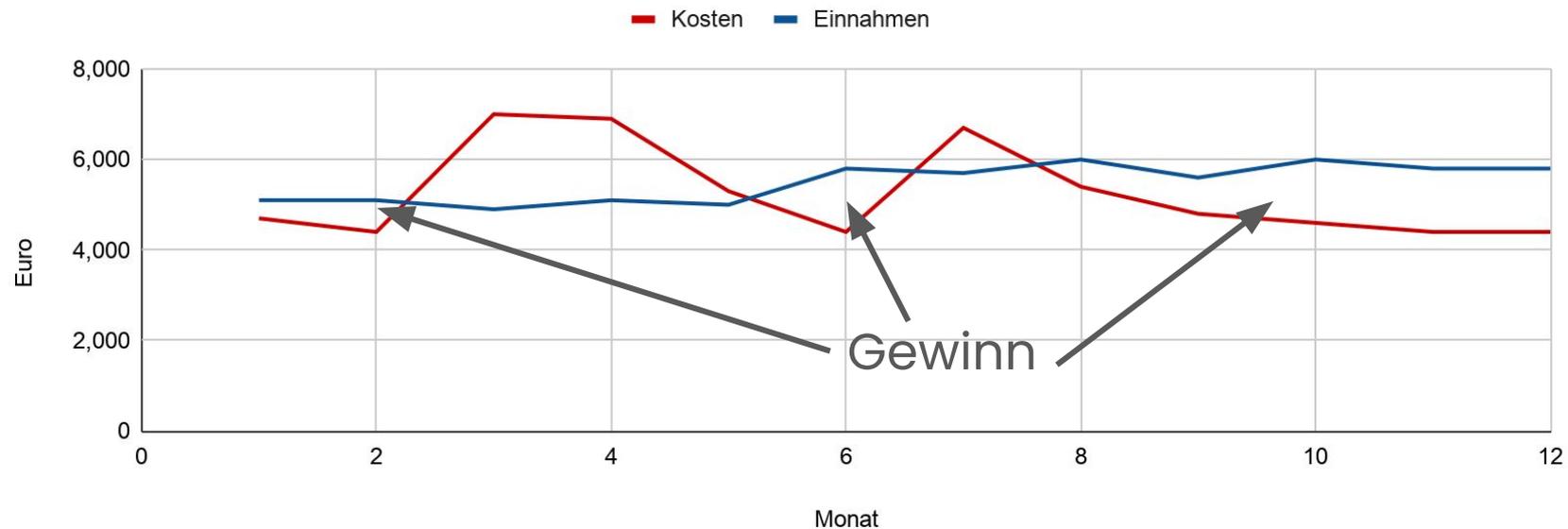
Gewinn = Einnahmen - Kosten = 65.900 - 63.000 = 2.900

# Was ist, wenn wir pro Monat heranzoomen?



# Monate mit Gewinn

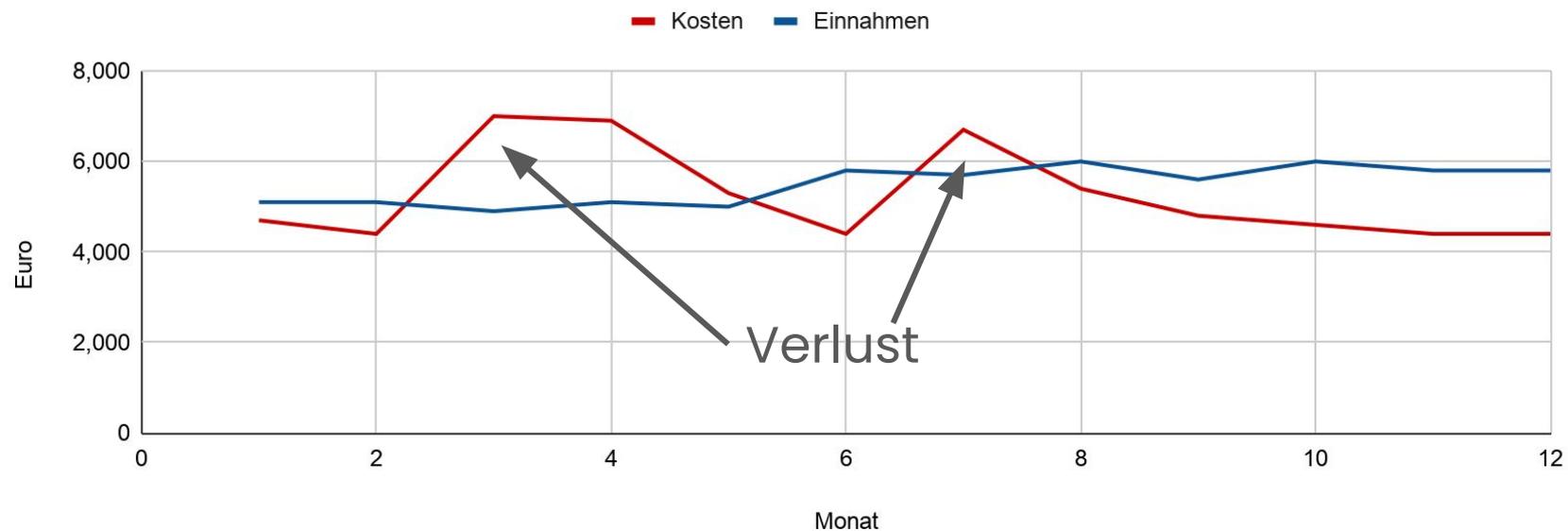
## Einnahmen und Kosten





# Monate mit Verlust

## Einnahmen und Kosten

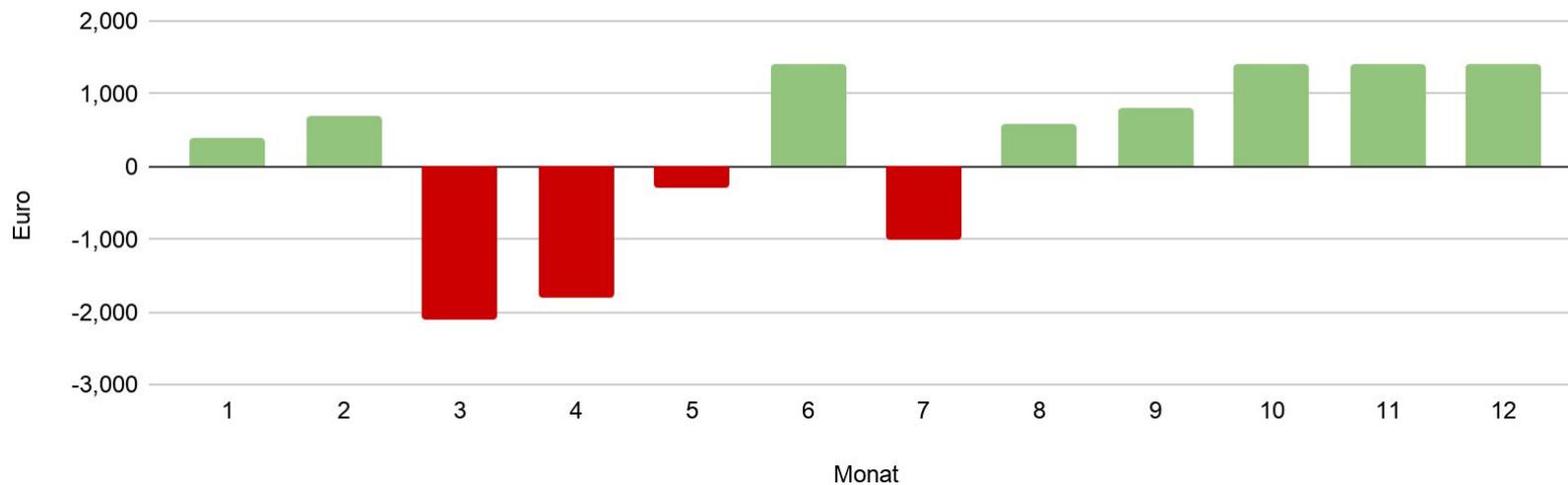




**Kann ich meine Rechnungen bezahlen?**

# Pro Monat: Gewinn & Verlust

Gewinn & Verlust

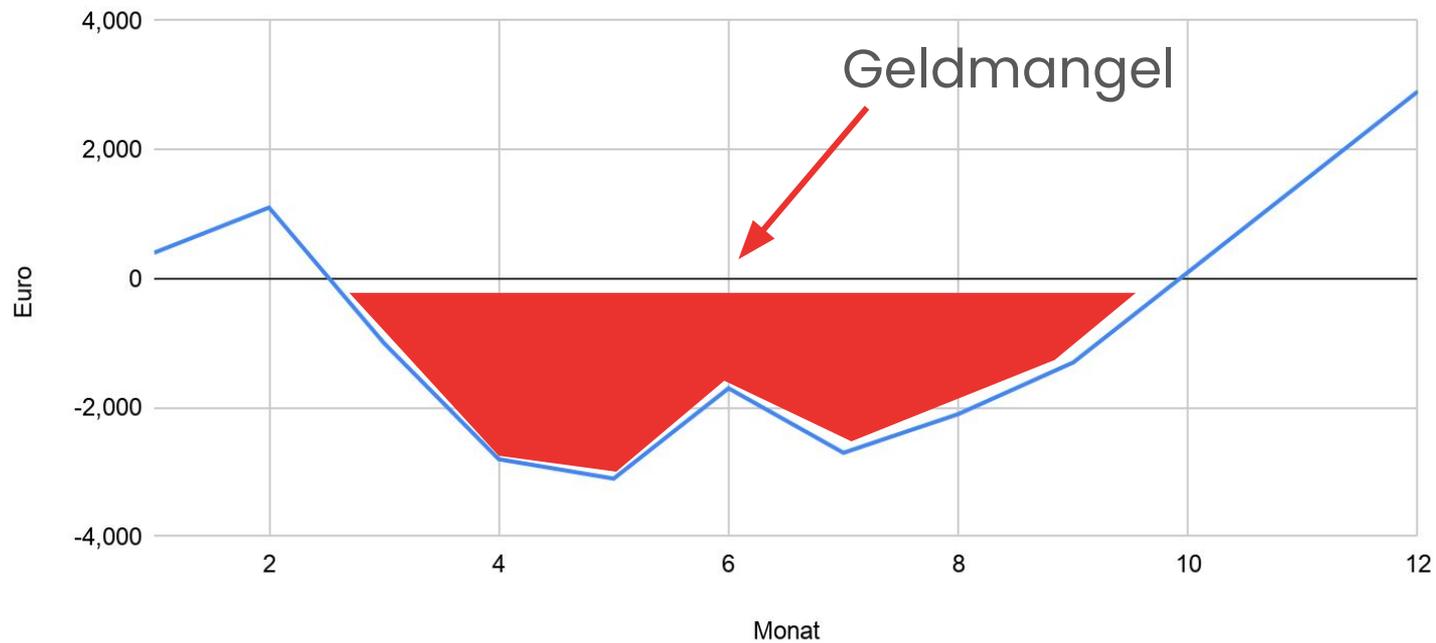


# Wenn wir das addieren

$$\begin{array}{r} \text{Monat 1:} \quad + \quad 400 \\ \text{Monat 2:} \quad + \quad 700 \\ \text{Monat 3:} \quad - \quad 2.100 \\ \text{Monat 4:} \quad - \quad 1.800 \\ \text{Usw.} \end{array} \left. \vphantom{\begin{array}{r} \text{Monat 1:} \\ \text{Monat 2:} \\ \text{Monat 3:} \\ \text{Monat 4:} \\ \text{Usw.} \end{array}} \right\} + 1.100 \left. \vphantom{\begin{array}{r} + 1.100 \\ - 1.000 \\ - 2.800 \end{array}} \right\} - 1.000 \left. \vphantom{\begin{array}{r} - 1.000 \\ - 2.800 \end{array}} \right\} - 2.800$$

# Wie können wir diese Lücke schließen?

Cashflow



# Wie können wir diese Lücke schließen?

## Frühere Ersparnisse

Möglicherweise  
unzureichend oder  
nicht möglich

## Mehr Einnahmen / Weniger Kosten

Möglicherweise  
unzureichend oder  
nicht möglich

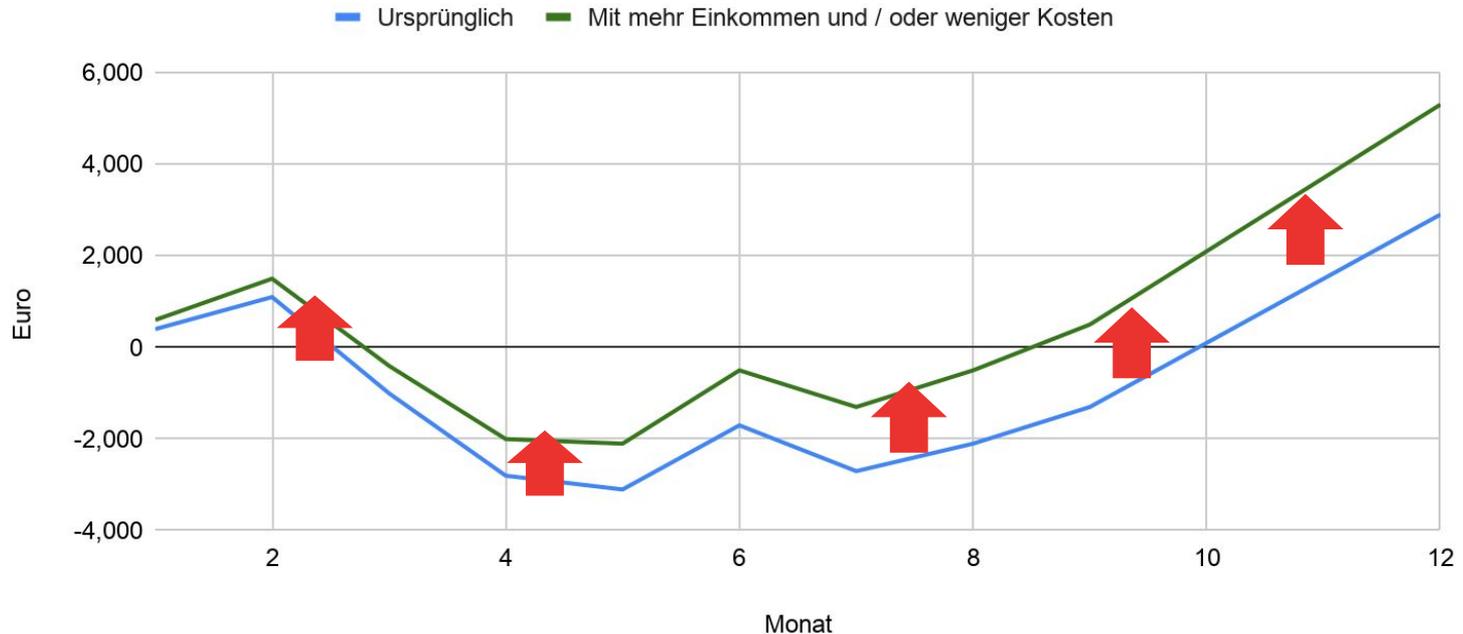
## Darlehen

Kostet Geld

# Mehr Einnahmen / weniger Kosten

## Beispiel: Jeden Monat 200 mehr Gewinn

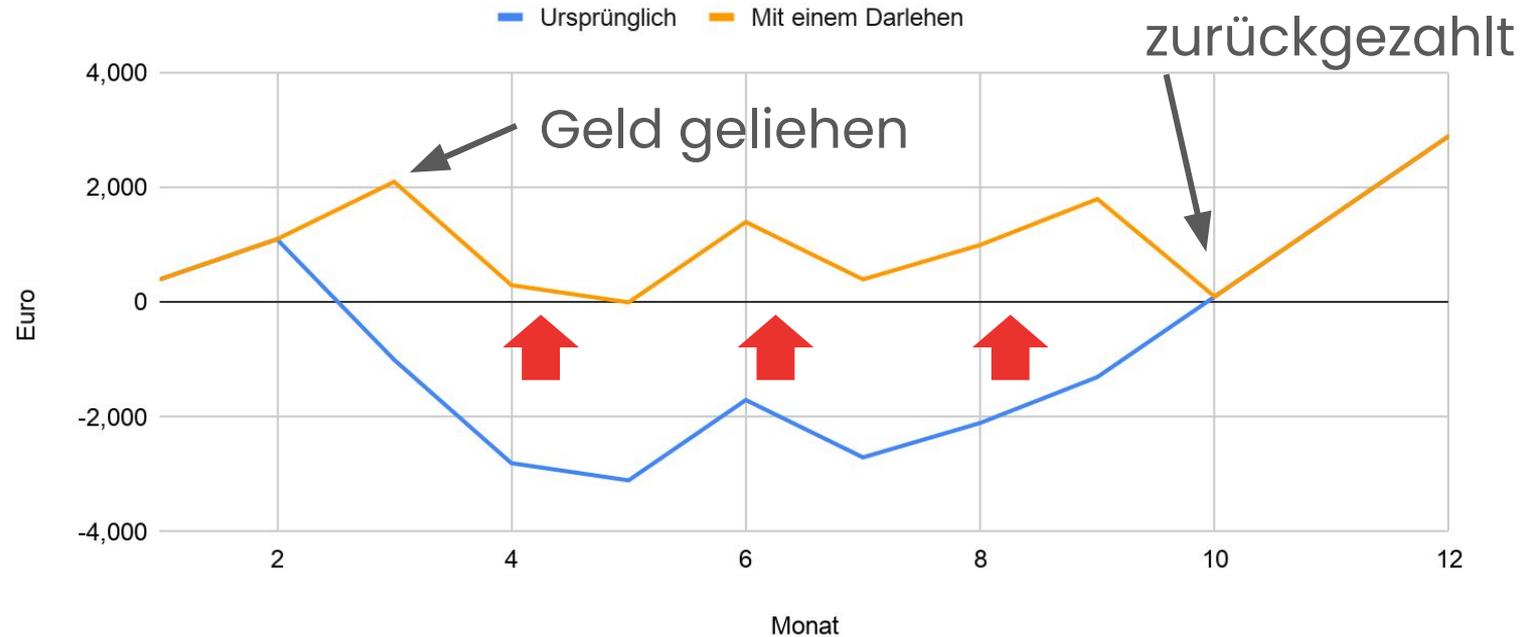
### Cashflow



# Darlehen

## Beispiel: 3.100 geliehen im 3. Monat

Cashflow



# Wie können wir diese Lücke schließen?

## Frühere Ersparnisse

Möglicherweise  
unzureichend oder  
nicht möglich

## Mehr Einnahmen / Weniger Kosten

Möglicherweise  
unzureichend oder  
nicht möglich

## Darlehen

Kostet Geld

## Zeit- verschiebung

# Zeitverschiebung: Möglichkeiten

## Einnahmen

- Anzahlungen anfordern
- Rabatt für vorzeitige Zahlung
- Rechnungen so schnell wie möglich senden
- ....

**Früher**



## Kosten

- Später bezahlen (z.B. Kreditkarte)
- In Raten zahlen
- Bestände verbessern
- ... ..

**Später**



# Bargeldumrechnungszyklus



English: Cash Conversion Cycle

Wie lange dauert es, bis ein Euro, der für irgendetwas ausgegeben wird, seinen Weg durch Ihr Unternehmen und zurück in Ihre Tasche findet?

Verbessern:

- Zykluszeiten verkürzen
- Fehler beseitigen
- Das Geschäftsmodell ändern

# Welche 1–3 konkreten Maßnahmen können Sie ergreifen, um Ihren Cashflow zu verbessern?



Prinzip:

Einnahmen vergrößern und vorziehen & Kosten verkleinern und verzögern

Mögliche Verbesserungsideen:

- Zykluszeiten verkürzen
- Fehler beseitigen
- Anzahlungen anfordern
- Usw. usw.

[support@swissmademarketing.com](mailto:support@swissmademarketing.com)