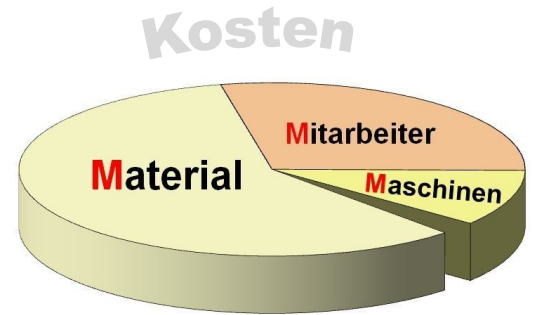


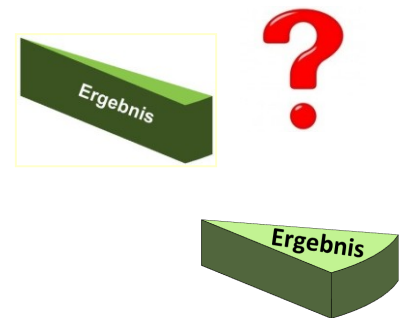
im Mittelstand ... „Ihre Chance heute!“

- es gibt genügend Fachkräfte im Betrieb
- jeder ist auf einem anderen Gebiet Spezialist
- dazu gibt es weitere gute Vertriebsleute
- und – Alle können heute mit der EDV umgehen



„Ihre Bedenken?“ – rechtzeitig vorbereiten auf die anspruchsvollsten Aufgaben im Unternehmen

- das gewisse Gespür „im Umgang mit den Zahlen“
- das „**Fingerspitzengefühl**“ nach den vielen Jahren
- zu wissen, wo man genau die fehlenden Zahlen findet
- erkennen können, wie
 - a) richtig zu **kalkulieren** ist und wie
 - b) die Zahlen auch zu **plausibilisieren** sind, ohne später „das Nachsehen“ zu haben
- zu wissen, wie zu wirtschaften ist, damit der Betrieb trotz zunehmender Größe möglichst unabhängig wird und dies auch bleibt



Auch Punktlandungen planen und realisieren können,

Umsatzerlöse		12.403.149
Materialaufwand		-6.280.000
Rohertag I		6.123.149
Personalaufwand	... ob 200 einzelne Kostenarten oder nur wenige Hauptsummen,	-2.849.248
Rohertag II		3.273.901
Sonstige Aufwendung		-1.419.472
EBITDA		1.854.429
Abschreibungen		-481.875
EBIT		1.372.554
Zinsen		-85.000
EBT		1.287.554
Steuern		-387.554
Gewinn		900.000

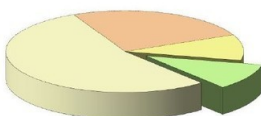
wichtige Zusammenhänge werden nicht erkennbar.

„Ob 1,2 oder 12 Mio. – egal, aber diese Ausdrücke! – Man muss das auch verständlicher erklären können!“

Auch ein **Inhouse-Seminar** samstags oder sonntags würde eigentlich nicht schaden?

wenn man die wichtigsten Rezepte kennt ...

Unternehmensnachfolge?



Erfolge einfach folgen lassen ...

„Es gäbe da **Jemanden aus der Praxis**, der würde die Zahlen-Zusammenhänge anders erklären?“