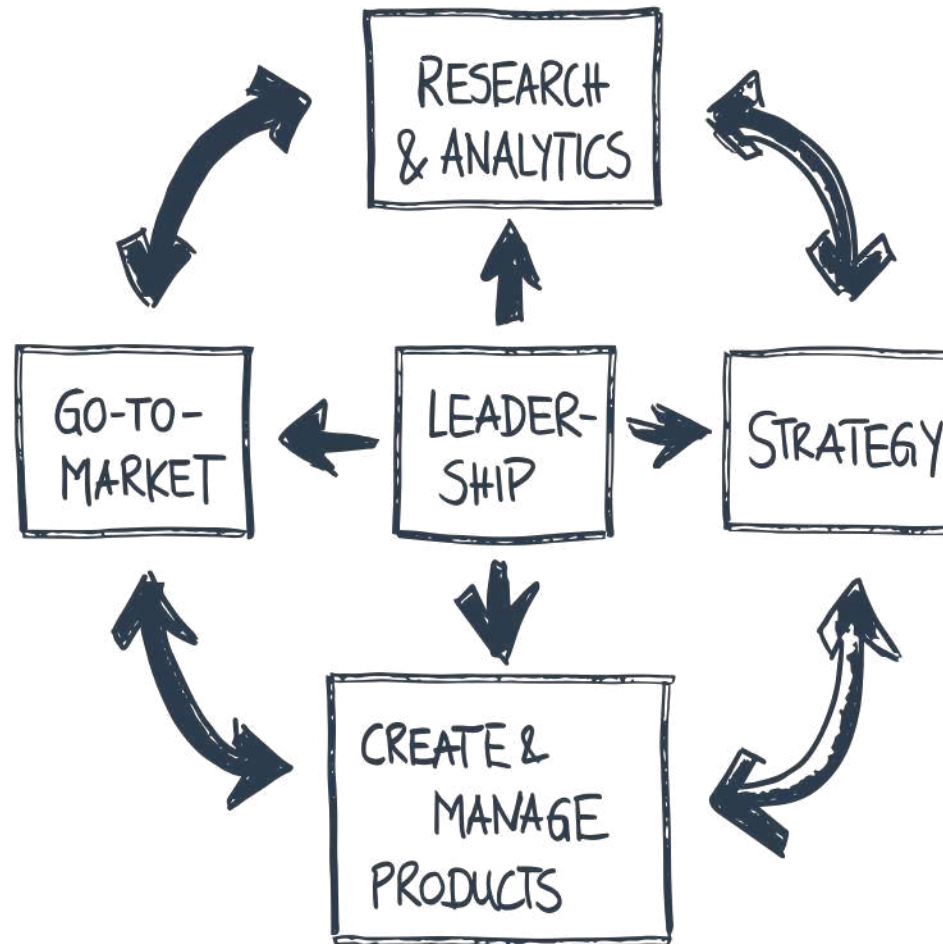




MODUL 3

STRATEGY & PLANNING

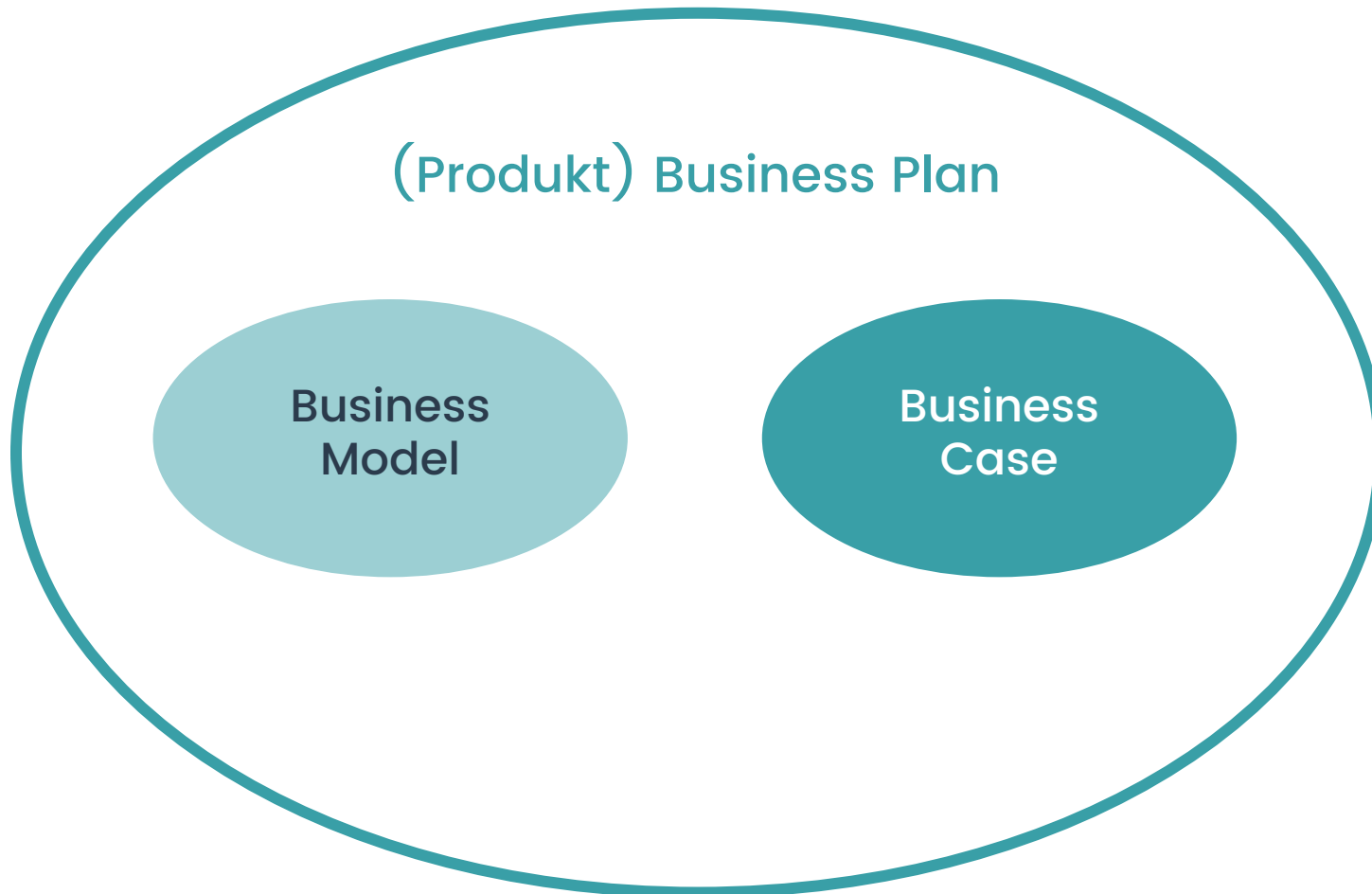
Business Case



Visionär

Strategie

Begriffe





Return on Investment (ROI)

Return on Investment (ROI)

= Umsatzrentabilität x Kapitalumschlag

= (Gewinn/Umsatz) x (Umsatz/investiertes Kapital)

Beispiel:

Werbemaßnahmen 50.000 Euro

Prognostizierter Umsatz 60.000 Euro

$$\text{ROI} = (10.000/60.000) \times (60.000/50.000) = 0,2 = 20\%$$

D.h. 0,20 Euro Gewinn pro investiertem Euro



Net Present Value (NPV) und Internal Rate of Return (IRR)



Net Present Value (NPV) und Internal Rate of Return (IRR)

NPV = Investment + die Summe aller abgezinste Einkünfte über die Zeit < 0

$$\text{NPV} = \text{Initial investment} + \frac{\text{Cash flow year 1}}{(1+r)^1} + \dots + \frac{\text{Cash flow year n}}{(1+r)^n}$$

IRR: NPV = 0

Die Gleichung nach r auflösen

Wenn $\text{IRR} > \text{WACC}$ (Weighted Average Cost of Capital) lohnt sich das Investment

Projekte vergleichen mit NPV und IRR

	Jahr 0	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4
Projekt A	(€ 1.000)	€ 400	€ 400	€ 400	€ 400
Projekt B	(€ 1.000)	€ 600	€ 500	€ 300	€ 200
Projekt C	(€ 1.000)	€ 200	€ 300	€ 500	€ 600

NPV und IRR:

Projekt A NPV @ 20% WACC = (€ 1.000) + € 333 + € 278 + € 231 + € 193 = € 35 / IRR 22%

Projekt B NPV @ 20% WACC = (€ 1.000) + € 500 + € 347 + € 174 + € 96 = € 117 / IRR 27%

Projekt C NPV @ 20% WACC = (€ 1.000) + € 167 + € 208 + € 289 + € 289 = (€ 46) / IRR 18%





“

**Der Mensch plant
und Gott lacht.**

JÜDISCHES SPRICHWORT



create products that matter.
make a difference.
together.

www.productlounge.net

