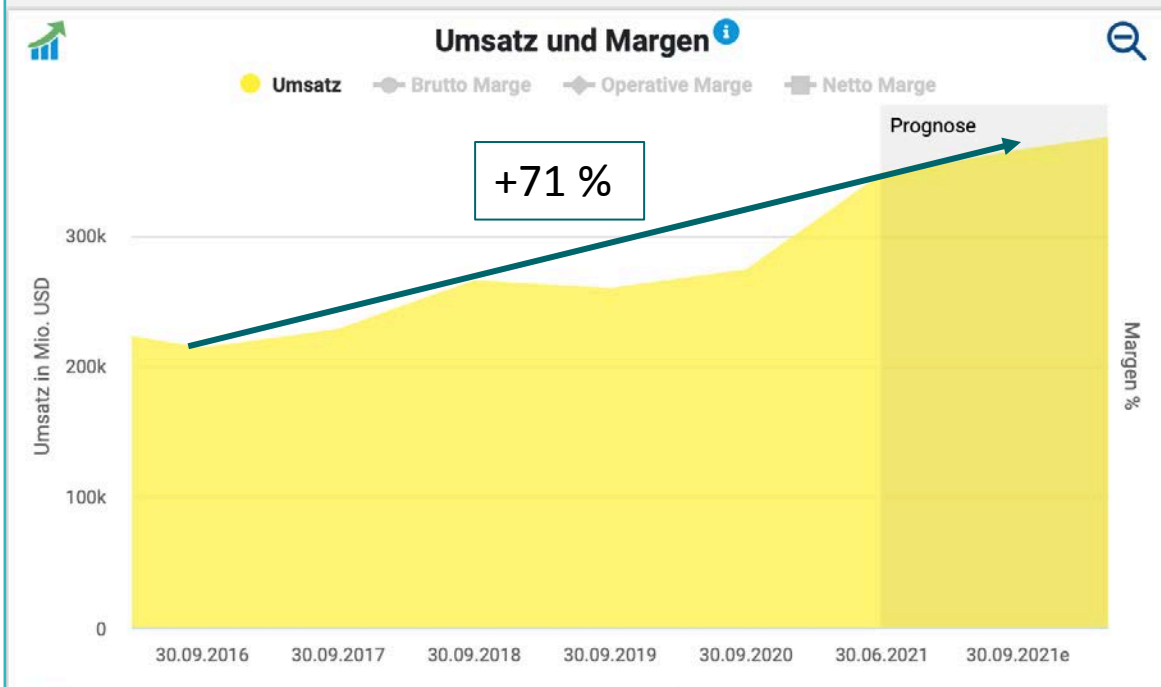


Warum steigen Aktien? Das sind die 7 Werttreiber jeder Aktie

Mai 2016: Warren Buffett beginnt damit, Apple-Aktien zu kaufen. Was ist seitdem passiert?

Umsatz



Aktienkurs



Frage: Wieso konnte die Aktie viel stärker als der Umsatz ansteigen? Was treibt Aktienkurse an?

Bildquellen: linke Grafik: www.Aktienfinder.net; rechte Grafik: comdirect

Was ist eine Aktie / ein Unternehmen wert?

Wert eines Unternehmens

= Summe aller künftigen Cashflows, die den Eigentümern zustehen

Beispiel: Kauf einer Pommesbude

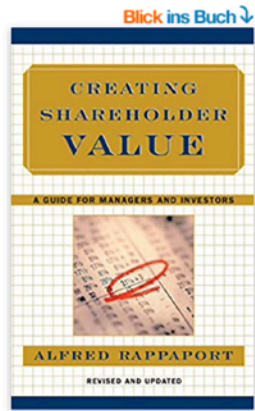
- Umsatz 200.000 EUR
 - abzgl. Personalaufwand 100.000 EUR
 - abzgl. Einkaufspreis Pommes 40.000 EUR
 - abzgl. sonstige Kosten 40.000 EUR
 - keine Zinsen, Steuern, Inflation
- Gewinn 20.000 EUR pro Jahr
 - Gewinn ist bis in die Unendlichkeit garantiert
 - kein Management notwendig



- Reine Finanzinvestition, die endlos 20.000 EUR pro Jahr einspült
- Wenn wir 10% Rendite pro Jahr anstreben, dürfen wir maximal 200.000 EUR bezahlen

Buchempfehlung: Creating Shareholder Value – Alfred Rappaport

Das Standardwerk für Manager und Aktionäre



Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors Gebundene Ausgabe – Illustriert, 1. Dezember 1997

Englisch Ausgabe | von Alfred Rappaport (Autor)
★★★★☆ 25 Sternebewertungen

Alle Formate und Editionen anzeigen

Kindle
21,98 €

Gebundenes Buch
34,40 € ✓prime

Lesen Sie mit unserer **kostenfreien App**

3 Gebraucht ab 14,16 €
8 Neu ab 30,98 €

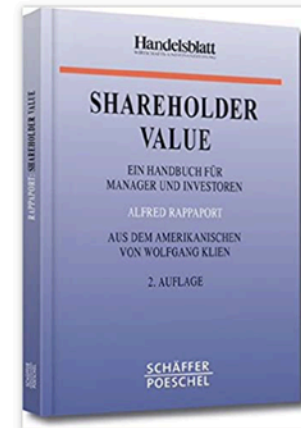
Economist, consultant, and *Wall Street Journal* contributor Alfred Rappaport provides managers and investors with the practical tools and tests for a corporate strategy that creates shareholder value.

The ultimate test of corporate strategy, the only reliable measure, is whether it creates economic value for shareholders.

After a decade of downsizings frequently blamed on shareholder value decision making, this book presents a new and in-depth assessment of the rationale for shareholder value. Further, Rappaport

Falsche Produktinformationen melden

Seitenzahl der Print-Ausgabe	Sprache	Herausgeber	Erscheinungstermin	Abmessungen
224 Seiten	Englisch	Free Press	1. Dezember 1997	15.56 x 2.29 x 23.5 cm



Shareholder Value: Ein Handbuch für Manager und Investoren (Handelsblatt-Bücher) Gebundene Ausgabe – 6. November 1998

von Alfred Rappaport (Autor), Wolfgang Klien (Übersetzer)
★★★★☆ 3 Sternebewertungen

Alle Formate und Editionen anzeigen

Gebundenes Buch
18,06 €

4 Gebraucht ab 18,06 €
1 Sammlerstück ab 40,00 €

Falsche Produktinformationen melden

Seitenzahl der Print-Ausgabe	Sprache	Herausgeber	Erscheinungstermin	Abmessungen
264 Seiten	Deutsch	Schäffer-Poeschel Verlag	6. November 1998	17.8 x 2.5 x 24.9 cm



Bücher Outlet

Ausgewählte Bücher stark reduziert [Jetzt entdecken](#)



Dem Autor folgen



Alfred Rappaport

+ Folgen

Die 7 Werttreiber in der Übersicht – Wert der Pommeshütte steigern

Werttreiber	Beispiel Pommeshütte	Vor der Optimierung	Nach der Optimierung
Umsatzwachstum (pro Jahr)	Currywurst ins Menü einfügen	200.000 Umsatz	400.000 Umsatz
Dauer der Wachstumsperiode (in Jahren)	Mitarbeiter so schulen, dass sie später zweiten Standort managen können	200.000 endlos stagnierender Umsatz	Umsatz steigt auf 800.000 durch zweite Filiale
operative Gewinnmarge (in %)	günstigere Pommeh-Lieferanten suchen	10 %	20 %
CAPEX/ Kapitalinvestitionen (in % des Umsatzes)	Sale-and-Leaseback der Pommeshütte: - 100.000 Kapital freigesetzt - 10.000 Mietaufwand	200.000 Kapitaleinsatz	- 100.000 Kapitaleinsatz pro Standort - insgesamt weiterhin 200.000 - Marge sinkt auf 17,5 %
WC/im Umlaufvermögen gebundenes Kapital (in % des Umsatzes)	Kassenbestand täglich zur Bank bringen, Rechnungen erst bei Fälligkeit zahlen	20.000 gebundenes Kapital (Vorrat und Kassenbestand)	keine nennenswerte Änderung
Steuerquote (in % des Gewinns)	-	keine Steuern	keine Änderung
Kapitalkosten (Renditeerwartung)	Unternehmensentwicklung transparent kommunizieren	10 %	5 %



- Ohne zusätzlichen Kapitaleinsatz steigt der Gewinn von 20.000 auf 140.000 EUR
- Wenn der Verkauf zum 20-fachen Gewinn gelingt, erzielen wir einen Verkaufserlös von 2.800.000 EUR
- Somit haben wir das Kapital um den Faktor 14 vermehrt