



Meeresglanz-Yachten

Ibrahim Nabil, Georg Guirguis, Mohammad Zaetar

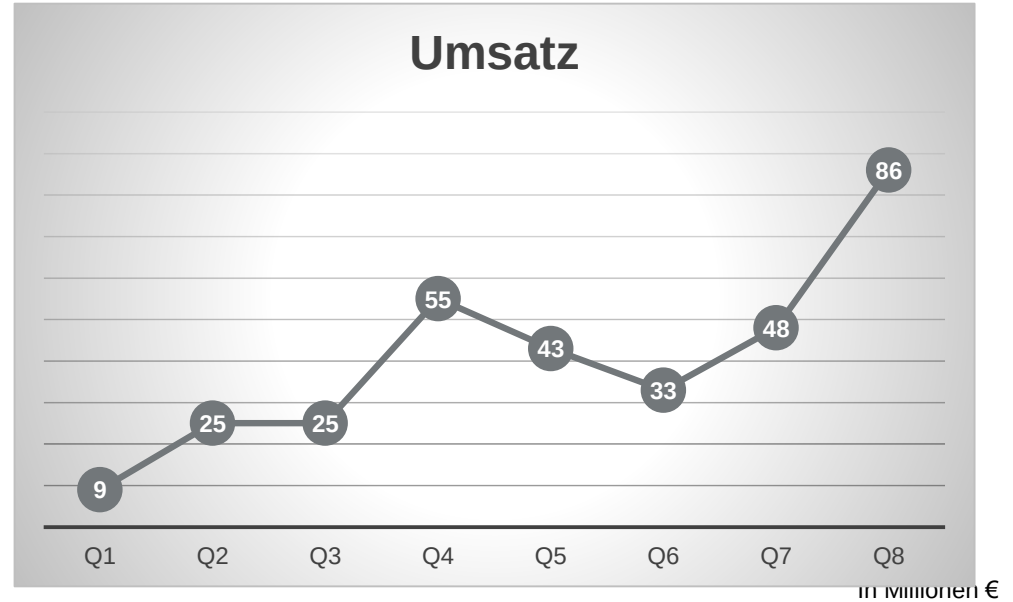
Umsatz



7 Stammkunden



324 Mio. Umsatz



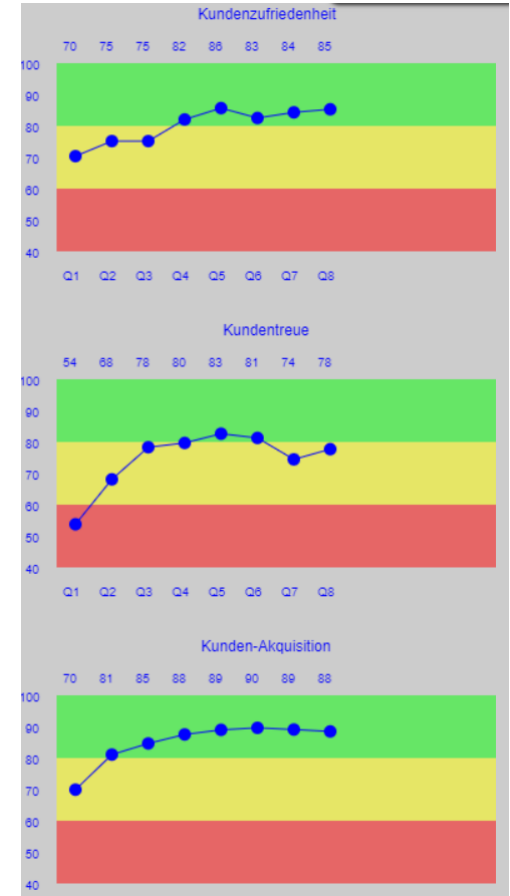
Gewinn & Verlust

- DB: ø 51%
- EBIT: 25,1 Mio
- Gewinn: 22,7 Mio
- Kosten: ø 90 Mio

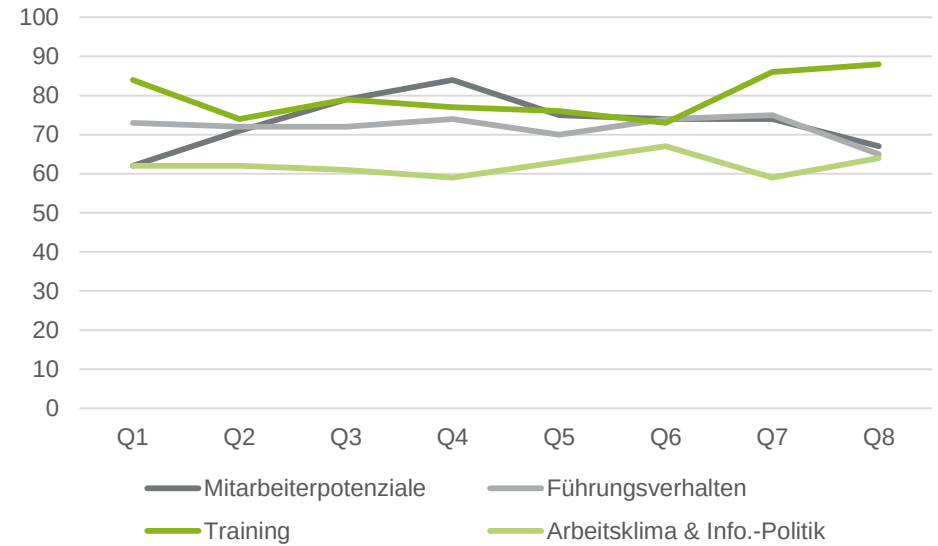
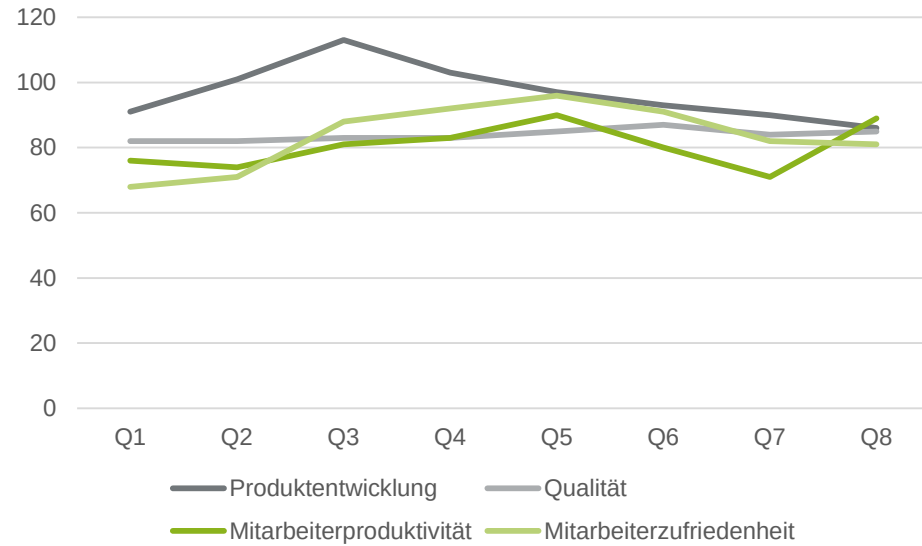
Category	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8
Auftragsbestand	0	0	37	27	60	96	156	172
1. Umsatz	9	25	25	55	43	33	48	86
2. sonstige Erträge	0	0	0	21,6	0	0	0	0
I. Betriebsleistung (Z 1+2)	9	25	25	76,6	43	33	48	86
3. Direkte Kosten	5	15	15	29,7	19,3	15,1	20	36,6
4. - Rabatte und Skonti	0	0	0	0	0	0	0	0,3
II. Direkte Kosten (Z 3-4+5)	5	15	15	29,7	19,3	15,1	20	36,6
III. Deckungsbeitrag I - II	4	10	10	46,9	23,7	17,9	28,3	49,4
IV. Fixe Kosten sum(6..11)	24	23,4	21	19	14,2	14,7	19,3	24,3
V. EBITDA III - IV	-20	-13,4	-11	27,9	9,5	3,2	9	25,1
12. Abschreibungen	1,3	1,3	1,3	1,3	0,8	0,8	0,8	1
VI. EBIT - Betriebserfolg V - 12	-21,3	-14,7	-12,3	8,6	8,7	2,4	8,2	24,1
13. Finanzergebnis	1	1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,4
VII. Ergebnis vor Steuern VI - 13	-22,3	-15,7	-13,4	7,6	7,2	1,3	7,2	22,7
14. Steuer	0	0	0	0	0	0	0	0
VIII. Überschuß/Fehlbetrag VII-14	-22,3	-15,7	-13,4	7,6	7,2	1,3	7,2	22,7

KPI Marketing

- Zunehmende Kundenzufriedenheit
- Konstante Kundenakquisition
- Projekte
 - Werbekampagne durchführen
 - xxx



KPI Produktion



Entwicklung

- Umsatzwachstum : steigende Nachfrage nach Luxusyachten
- Produktentwicklung : Verbesserte Qualität und Produktivität
- Marketing : Höhere Kundenzufriedenheit und erfolgreiche akquisition neuer Kunden
- Finanzen : EBIT von 251 Mio. Euro, Gewinn 227 Mio. Euro

Ziele

- Marktanteil erhöhen: Expansion
- Produktinnovation: Neue Modelle, bessere Qualität
- Kundenzufriedenheit: mehr Stammkunden binden
- Effizienz optimieren: Produktionskosten senken
- Mitarbeiterentwicklung: Schulungen und bessres Arbeitsklima