Ausgabe 08 - Januar 2006
www.concept.ag

Newstouse

CONCEPT AG
RESULT. CONSULTING

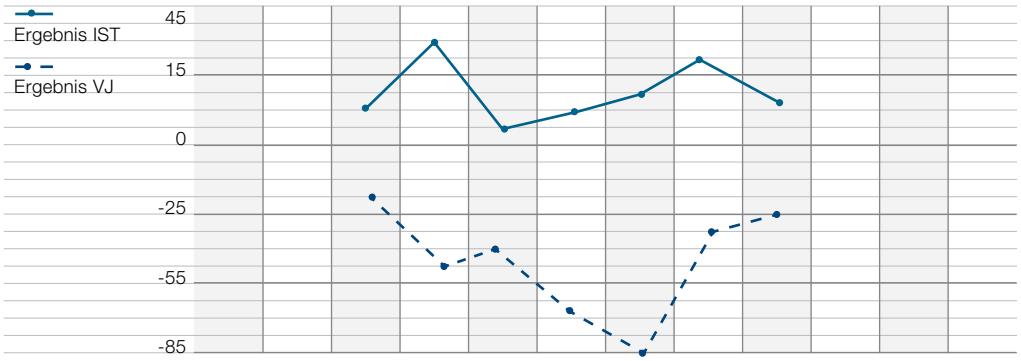
Den Blindflug beenden:
Management-Informationssysteme

Gibt es Unternehmen, die nicht wissen, an welchen Stellen sie Geld verdienen und an welchen sie es verlieren? Eine rhetorische Frage. Viele mittelständische Betriebe beklagen eine unbefriedigende Ertragslage, ohne immer die wahren Ursachen zu kennen. Grund: In Zeiten verschärften Wettbewerbs und anhaltenden Kostendrucks versagen die einfachen Steuerungsmechanismen, die in guten Zeiten vollkommen ausreichend waren. War es früher häufig möglich, ein Unternehmen „über den Kontostand“ zu führen, ohne detailliert und aktuell über Kostenentwicklungen und Zusammenhänge Bescheid zu wissen, so führt dieser Controlling-Blindflug heute mindestens zu riskanten Manövern, nicht selten sogar zum Absturz.

Hier schafft ein einfaches Management Informationssystem Abhilfe. Dabei geht es nicht darum, ein aufwändiges IT-System zu implementieren. Wenn die richtigen Zahlen verfolgt, die wichtigen Zusammenhänge dargestellt werden, reicht eine Office-Tabellenkalkulation aus. Und die ist in jedem Unternehmen vorhanden.

Harald Balzer
Vorstand
CONCEPT AG

Management-Information:
ein Beispiel



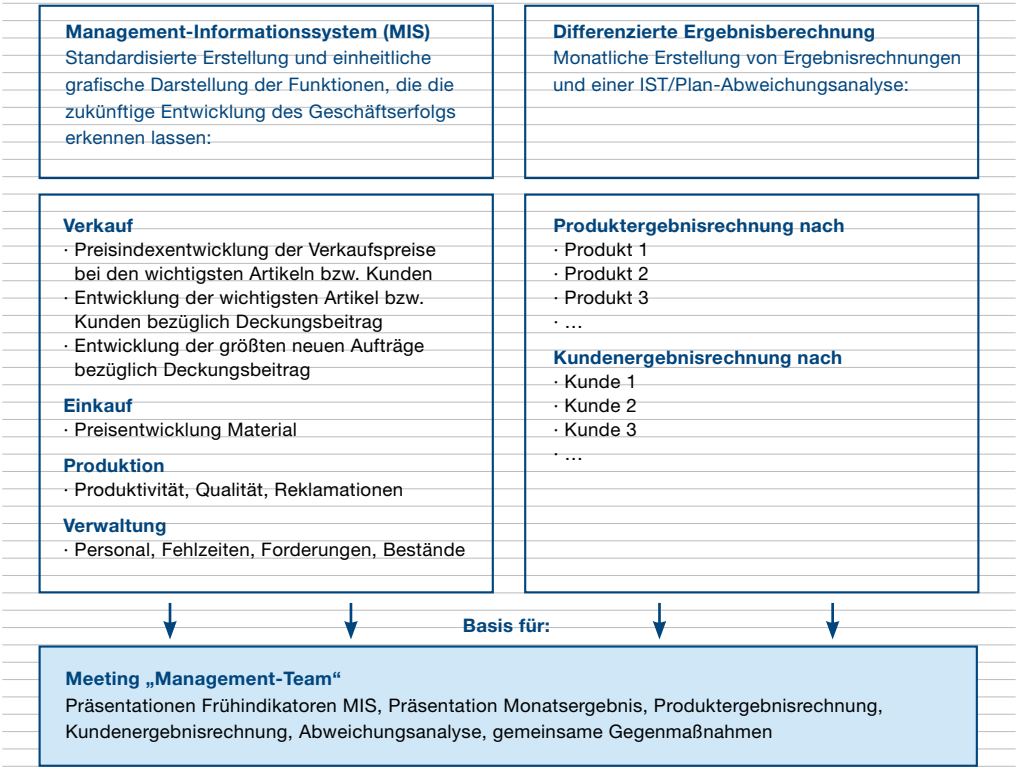
MIS Monatsergebnis – Betriebsergebnis

Monat	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
Ergebnis IST			12	26	-2	5	20	22	8			
Ergebnis VJ			-12	-48	-40	-67	-85	-30	-25			
Ergebnis Plan												
Ergebnis % IST/Leist.			0,8	0,1	0,4	1,2	0,5	1,4	0,2			
Ergebnis % Plan/Leist.												

Intelligent vernetzen:
wie man Transparenz schafft

Die Zahlen beginnen erst zu „sprechen“, wenn sie geordnet und miteinander vernetzt werden. Heißt zunächst: Erlöse und Kosten müssen wirklich verursachungsgerecht zugeordnet werden, den Kostenträgern (Produkten), den Betriebsbereichen (Kostenstellen), den Kundengruppen. Vor allem letzteres kann für überraschende Erkenntnisse sorgen. So stellen wir häufig fest, dass A-Kunden mit großem Umsatzanteil tatsächlich Verlustbringer sind, was oft auch organisatorische Ursachen hat. Und genau diese Ursachen können durch systematische Quervergleiche aufgedeckt werden. So wird das stetige Umsatzwachstum mit der besagten Kundengruppe beispielsweise durch überproportional steigenden Wareneinsatz zunichte gemacht – unbemerkt vom Management kann sich das Bestellverhalten allmählich in Richtung einer anderen Produktgruppe verschieben, die aufgrund der ursprünglichen Preisabsprachen keine Deckungsbeiträge mehr aufweist. Durch wachsende Umsätze in die Schieflage? Mit einem installierten und „gelebten“ Management-Informationssystem kann diese paradoxe Entwicklung rechtzeitig aufgedeckt, können geeignete Gegenmaßnahmen eingeleitet werden.

Laufende Ergebnisrechnung:
das Konzept



Controlling heißt:
Maßnahmen vereinbaren und umsetzen

Papier ist geduldig. Wer nur die Buchhaltung oder das Controlling beauftragt, Zahlen zusammen zu tragen und zu visualisieren, hat noch nichts erreicht. Deshalb muss auf jede Auswertung zwingend eine gemeinsame Bewertung durch das Führungsteam und die Definition von Maßnahmen erfolgen. Und zwar regelmäßig. Deshalb installieren wir in unseren MIS-Projekten eine monatliche Runde von Entscheidungsträgern, die alle wichtigen Management-Informationen analysiert, bewertet und in Aktionen umsetzt.

Ansprechpartner:
CONCEPT AG
Florian Müller

Zettachring 6
70567 Stuttgart

Tel.: 0711-13274-0
florian.mueller@concept.ag
www.concept.ag

Next Newsto**use**:
Ausgabe 09
Februar 2006
Thema: Werkzeugbau

Titelfoto:
photocase.com ©derthomasonline.de