

# MANAGEMENT ERFOLGSRECHNUNG

WO VERDIENEN SIE GELD?

**KEY** 



# Wo verdienen Sie Geld?

1

## Transparenz

Wie profitabel sind Ihre Kunden, Kundenbranchen, Verkaufskanäle und Produkte?

2

## Verfügbarkeit

Können Sie Profitabilität automatisiert, jederzeit und verlässlich beantworten?

3

## Portfoliomanagement

Haben Sie die notwendigen Residualgrößen, um z.B. Ihr Kunden- oder Produktportfolio zu managen?

4

## Verlassen der groben Fahrlässigkeit

Die frühzeitige Kenntnis Ihrer Deckungsbeiträge ermöglicht es den Kurs zu korrigieren bevor es zu spät ist.

→

## Handlungsempfehlungen:

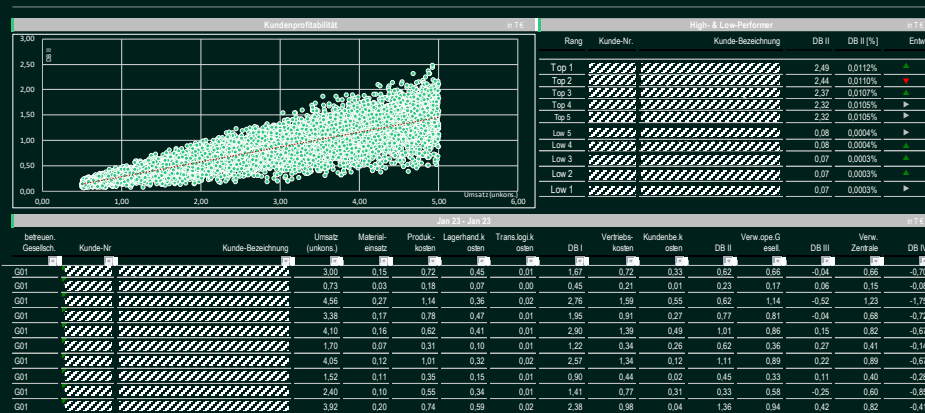
Meist sind alle Daten vorhanden, um automatisiert und präzise Rentabilitätsinformationen zu gewinnen; Produktions-, Buchhaltungs, CRM-Systeme und verstärkt Sensorik sind Goldgruben für Managementenerfolgs-rechnungen

# Wir verhelfen Ihnen zu Transparenz und Steuerbarkeit

## Profitabilitätsanalysen

	VJ	IST	IST	Plan	Δ Ist-Plan	FC	Plan	Plan	Δ FC - Plan
Umsatz (unkonsolidiert)	7,62	8,10		7,55	0,55	97,20	90,65	6,55	
Materialeinsatz	-2,65	-2,40		-2,53	0,13	-28,80	-30,35	1,55	
Produktionskosten	-1,64	-1,60		-1,69	0,09	-19,20	-20,24	1,04	
Lagerhandlungskosten	-0,29	-0,30		-0,33	0,03	-3,60	-3,90	0,30	
Transportlogistikskosten	-0,84	-0,50		-0,87	0,37	-6,00	-10,44	4,44	
<b>DB I</b>	<b>2,21</b>	<b>3,30</b>		<b>2,14</b>	<b>1,16</b>	<b>39,60</b>	<b>25,71</b>	<b>13,89</b>	
Vertriebskosten	-1,65	-1,50		-1,42	-0,08	-18,00	-17,06	-0,94	
Kundenbetreuungskosten	-0,19	-0,20		-0,20	0,00	-2,40	-2,45	0,05	
<b>DB II</b>	<b>0,36</b>	<b>1,60</b>		<b>0,52</b>	<b>1,08</b>	<b>19,20</b>	<b>6,20</b>	<b>13,00</b>	
Verwaltungskosten operative Gesellsch	-0,52	-0,50		-0,51	0,01	-6,00	-6,15	0,15	
<b>DB III</b>	<b>-0,15</b>	<b>1,10</b>		<b>0,00</b>	<b>1,10</b>	<b>13,20</b>	<b>0,05</b>	<b>13,15</b>	
Verwaltungskosten Zentrale	-0,55	-0,50		-0,47	-0,03	-6,00	-5,65	-0,35	
<b>DB IV</b>	<b>-0,71</b>	<b>0,60</b>		<b>-0,47</b>	<b>1,07</b>	<b>7,20</b>	<b>-5,60</b>	<b>12,80</b>	

## Portfolioauswertungen



## Herausforderung: Vielschichtigkeit der Aufgabe

- Pragmatische, aber hinreichend präzise Methoden der Kostenträgerrechnung in unterschiedlichen Prozessen, die maschinennah definiert werden müssen
- Abschätzung von Kostentreibern durch adäquate statistische Verfahren
- Aufstellen von konsistenten, datenbankfähigen Informationsmodellen
- Integration von unterschiedlichen IT-Quellsystemen in einer gewachsenen IT-Landschaft
- Projektleitung in einem Projekt mit reinen Fach- und IT-Teams



Problem



Lösung



Nutzen

- Ungewissheit verhindert die Entwicklung von Portfolien
- Die Ermittlung von Preisuntergrenzen ist nur schwerlich möglich
- Deckungsbeiträge können nur gemäß der Accounting-Logik analysiert werden
- Konzeption einer multidim. Deckungsbeitragsrechnung, z.B: mithilfe von keY. Performance Insights
- Analyse des Kostenrechnungssystems und Empfehlungen
- Angleichung der operativen Prozesse und Steuerung
- Wirtschaftliche Transparenz über Geschäftsobjekte
- Gewissheit über die Verursachungs-gerechtigkeit von Kosten
- Sicherstellung der Wirksamkeit einer DB-basierten Steuerung
- Durchstich durch das Unternehmen – viele Potentiale werden aufgedeckt



# Partner die uns vertrauen. Kontaktieren sie uns einfach!

”

Die LangeVolknant entwickelt für uns Konzepte zur Digitalisierung der Betriebsführung und des Controllings und begleitet uns mit Kompetenz bei der Umsetzung. Wir sind mit der Zusammenarbeit und dem persönlichen Engagement der Berater äußerst zufrieden und freuen uns auf eine erfolgreiche zukünftige Zusammenarbeit.

*Aurel Schoeller, Vorsitzender des Vorstands, pfm medical ag*

”

LangeVolknant unterstützt uns bei strategischen Themen in den Bereichen Geschäftsmodellarchitektur, Controlling und Informationsmanagement. Herausfordernde Umsetzungsprojekte führen sie sehr erfolgreich durch. Mit ihrer analytischen Beratungs- und pragmatischen Projektführungsfähigkeit sind sie für MEWA wertvolle Partner und ‚Trusted Advisor‘.

*Bernd Niklewitz, Michael Kämpfel, Ulrich Schmidt (Vorstände MEWA-Gruppe)*

”

Die LangeVolknant hat sich mit ihrem Beratungsteam als vertrauensvoller Partner von Meyer&Meyer qualifiziert. Dank ihrer hohen Erfahrung und Kompetenz ist es uns gelungen, unsere Prozesse strukturiert zu dokumentieren und Ansätze für nachhaltige Verbesserungen zu finden.

*Fabian Thölke, Leiter der Finanzabteilung, Meyer&Meyer Holding SE & Co. KG*

”

Die Berater der LangeVolknant haben uns bei der Gestaltung einer skalierbaren Organisation für das Informationsmanagement gecoacht. Dabei standen sie uns mit ihrer Projekt- und Kundenerfahrung sowie als anspruchsvoller Sparringspartner zur Seite. Und sie waren u.a. eine der treibenden Kräfte im Projekt. Die Zusammenarbeit war sehr professionell und kooperativ und wir freuen uns auf weitere Möglichkeiten der Zusammenarbeit.

*Thomas Lober, Director CoE BI EMEA Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA*

”

Die Berater der KEYE Advisory (LangeVolknant) haben uns bei dem Aufbau eines Kennzahlenmodells zum Ergebnisbericht unterstützt. Zur Visualisierung der komplexen Logiken und Modellierung des Design- und Entwicklungsprozesses nutzen sie keY. Performance Insight. Aufgrund ihrer strukturierten und analytischen Arbeitsweise konnten wir das Projekt in Time, Quality & Budget abschließen. Die Berater genießen wegen ihres professionellen und freundlichen Auftretens eine hohe Wertschätzung bei unseren Mitarbeitenden. Wir freuen uns auf eine gemeinsame Fortsetzung in weiteren Projekten.

*Michael Jasperneite, Head of Controlling & Reporting, TSR Recycling GmbH & Co. KG*



Als KEYE Player lieben und beherrschen wir den Spagat zwischen Abstraktion, Modelldenken und operativen Lösungen. Auch etablierte Konzepte stellen wir kritisch in Frage, um für Sie die optimale Lösung zu finden.

E-Mail: [hello@keye.de](mailto:hello@keye.de)

