

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:

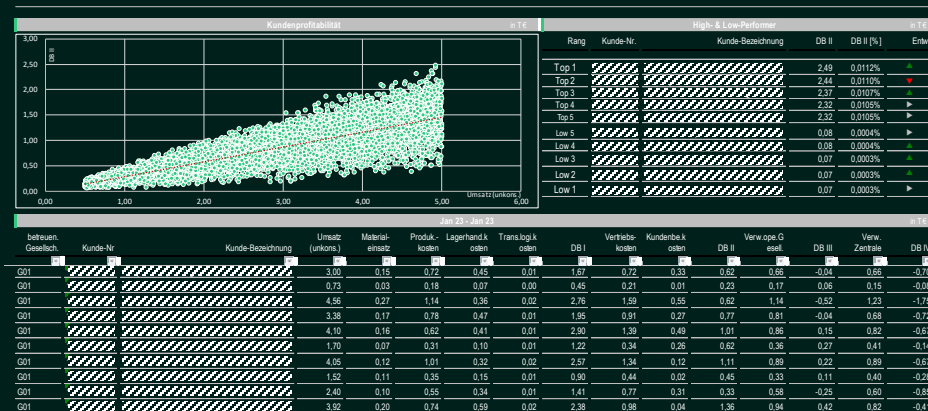
Meist sind alle Daten vorhanden, um automatisiert und präzise Rentabilitätsinformationen zu gewinnen; Produktions-, Buchhaltungs-, CRM-Systeme und verstärkt Sensorik sind Goldgruben für Managementersfolgsrechnungen

Wir verhelfen Ihnen zu Transparenz und Steuerbarkeit

Profitabilitätsanalysen

	VJ	IST	IST	Plan	Δ Ist - Plan	FC	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
Lagerhandlingkosten	-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
DB I	2,21	3,30		2,14	1,16	39,60	25,71	13,89
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
DB II	0,36	1,60		0,52	1,08	19,20	6,20	13,00
Verwaltungskosten operative Gesellschaft	-0,52	-0,50		-0,51	0,01	-6,00	-6,15	0,15
DB III	-0,15	1,10		0,00	1,10	13,20	0,05	13,15
Verwaltungskosten Zentrale	-0,55	-0,50		-0,47	-0,03	-6,00	-5,65	-0,35
DB IV	-0,71	0,60		-0,47	1,07	7,20	-5,60	12,80

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 schwer 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 Verursachungsgerechtigkeit 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!

”

Mit der Beratung KEYE haben wir mehrere Bausteine unserer Unternehmenssteuerung wesentlich wirksamer gemacht, insbesondere unsere Unternehmensplanung und das gesamte Aufwandsmanagement. [...] Die Verbesserungsansätze von KEYE waren immer pragmatisch und bis in die IT-Umsetzung durchdacht. Ich empfehle KEYE uneingeschränkt als Top-Management-Beratung ohne Beraterattitüde.

Dr. Ole Schröder, Vorstand, SCHUFA Holding AG

KEYE 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 Kümpfel, Ulrich Schmidt (Vorstände MEWA-Gruppe)

KEYE 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 von KEYE 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 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

KEYE provided us with highly professional support and inspired insights during Bayer's integration of Monsanto's US / Canada controlling and reporting systems. KEYE consultants continue to actively contribute to the success of our US /CA crop science business. Their expertise and dexterity in project and program management is an important asset for us. We greatly appreciate their exceptional commitment, professionalism and frankness, and look forward to working with them in the future."

John Goodwin, North America Crop Science Regional Data Lead



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



“

