

Controlling für die wichtigsten Unternehmensbereiche

Um Ihr Unternehmen kurz-, mittel- und langfristig auf Kurs zu halten, sollten Sie sich regelmäßig die folgenden Fragen beantworten. Sie betreffen die wichtigsten Unternehmensbereiche. Gehen Sie so vor:

- Legen Sie zuerst Ziele (= Soll-Werte) fest.
- Überprüfen Sie dann möglichst zeitnah (am besten monatlich), ob und wie die Soll-Werte von den Ist-Werten abweichen (Soll-Ist-Vergleich).

Wenn es in Ihrem Unternehmen viele verschiedene Geschäftsprozesse gibt, ist eine wöchentliche oder tägliche Kontrolle sinnvoll.

Zukunft des Unternehmens

Fragen: Haben Sie genügend neue Geschäftsideen? Haben Sie genügend neue Produkte/Dienstleistungen? Ist Ihr Betriebsvermögen zufriedenstellend? Wächst Ihr Unternehmen ausreichend?

Neue Produkte

- Soll-Ist-Vergleich: Anzahl neuer Produkte/Dienstleistungen pro Jahr
- Quelle: Ihr Marketingplan zu Ihren Produkten/Dienstleistungen

Vermögensaufbau

- Soll-Ist-Vergleich: Höhe des Anlagevermögens
- Soll-Ist-Vergleich: Höhe der Investitionen
- Quelle: Ihre Jahresabschlussrechnungen

Leistung des Unternehmens

Fragen: Haben Sie die Kosten im Griff? Arbeitet Ihr Unternehmen wirklich gut?

Angebotserfolgsquote

- Soll-Ist-Vergleich: Relation der abgegebenen Angebote zu gewonnenen Aufträgen
- Quelle: Ihre Buchhaltung (Ordner für Angebote, Aufträge)

Kostensenkungspotenzial

- Soll-Ist-Vergleich: Kosten pro Auftrag
- Soll-Ist-Vergleich: Anteil Vertriebskosten am Umsatz (für Handel)
- Quelle: Ihre Deckungsbeitragsrechnungen, Buchführung

Durchlaufzeiten

- Soll-Ist-Vergleich: Zeitraum von Kundenanfrage bis Auslieferung
- Soll-Ist-Vergleich: Zeitraum von Auftragsauslieferung bis Rechnungsschreibung (inkl. Versendung)
- Soll-Ist-Vergleich: Debitorenlaufzeiten (Rechnungsschreibung bis Zahlungseingang)
- Quelle: Ihre Buchhaltung; eigene Statistik, die Sie führen sollten

Materialeinsatz

- Soll-Ist-Vergleich: Anteil Material- an Gesamtkosten
- Soll-Ist-Vergleich: Materialkostenentwicklung
- Quelle: Kostenartenrechnung, Kostenstellenrechnung

Produktionsmenge

- Soll-Ist-Vergleich: bei der die Kosten den zu erzielenden Erlösen entsprechen
- Break-Even-Analyse

Kunden des Unternehmens

Fragen: Könnten Sie mit Ihren Kunden mehr Umsatz machen? Haben Sie genügend neue Kunden gewonnen? Sind Ihre Kunden mit Ihnen zufrieden?

Neue Kunden

- Soll-Ist-Vergleich: Anzahl Neukunden pro Monat (besonders wichtig für junge Unternehmen)
- Quelle: Ihre Kundendatenbank, die Sie anlegen sollten

Kundenpotenzialausschöpfung

- Soll-Ist-Vergleich: Umsatz pro Kunde
- Soll-Ist-Vergleich: Anteil eigener Produkte/Dienstleistungen am Gesamtkonsum des Kunden
- Quelle: Buchhaltung; Ihre Kundendatenbank, die Sie anlegen sollten

Reklamationsquote

- Soll-Ist-Vergleich: Anzahl der Reklamationen
- Soll-Ist-Vergleich: Reklamationskosten (= nicht bezahlte Leistungen plus Rückabwicklungskosten)
- Quelle: Buchhaltung; Ihre Kundendatenbank, die Sie anlegen sollten

Wettbewerber des Unternehmens

Fragen: Können Sie gegen die Konkurrenz bestehen? Was müssen Sie von der Konkurrenz lernen?

Innovation

- Welche Wettbewerber bringen welche neuen Produkte auf den Markt?

Kundenverluste

- Welche Kunden wurden an welche Wettbewerber verloren? Warum? Konkrete Begründung

Neue Wettbewerber

- Welche neuen Wettbewerber treten in den Markt neu ein?

- Quelle: Wettbewerberdatenbank, die Sie anlegen sollten

Finanzen des Unternehmens

Fragen: Reichen Ihre finanziellen Mittel aus? Erhalten Sie von Ihrer Bank noch genügend Geld?

Liquiditätsstatus

- Liquiditätsplan: Bankguthaben plus Forderungen gegenüber Verbindlichkeiten

- Quelle: Liquiditätsplan

Investitionsquote

- Soll-Ist-Vergleich: Verhältnis der Investitionen zum Umsatz

- Quelle: Buchhaltung, Jahreserfolgsrechnungen

Zinsbelastung

- Soll-Ist-Vergleich: Zinsen für langfristige Kredite

- Soll-Ist-Vergleich: Zinsen für Kontokorrent-Kredit

- Quelle: Buchhaltung, Jahreserfolgsrechnungen