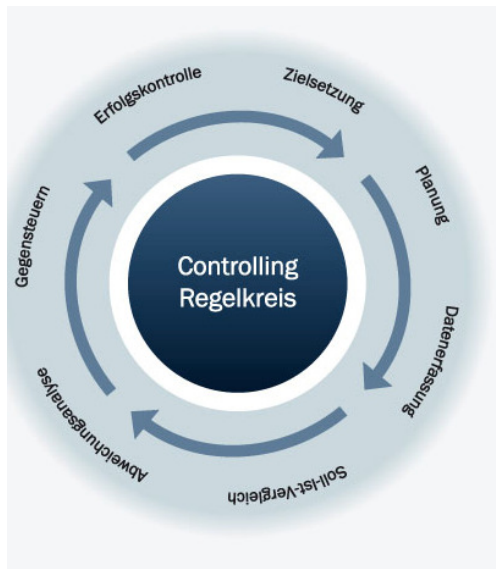


Der Controller: Impulsgeber für das Management

Der Kontrolleur war gestern



Situation



Ausgangssituation

- Im Controlling werden strategische und operative Elemente zu selten **als Impulsgeber für das Management** eingesetzt
- Eine **integrierte Unternehmensplanung** mit Bilanz, GuV und Cash Flow liegt oft nicht vor
- Auftragskalkulation und Deckungsbeitragsrechnung sind **nicht aussagekräftig**
- Das **Risikomanagement** wird nur zur Dokumentation der Unternehmensrisiken betrieben, nicht jedoch als Bindeglied zwischen der strategischen Planung und der Strategieumsetzung
- Das vorhandene **Reporting** bildet vielfach nicht frühzeitig und wirksam interne Schwächen, externe Risiken und erfolgsrelevante Entwicklungen auf Beschaffungs- und Absatzseite ab
- Investitionen geht oftmals keine sorgfältige Analyse und **Risikoabwägung** voraus

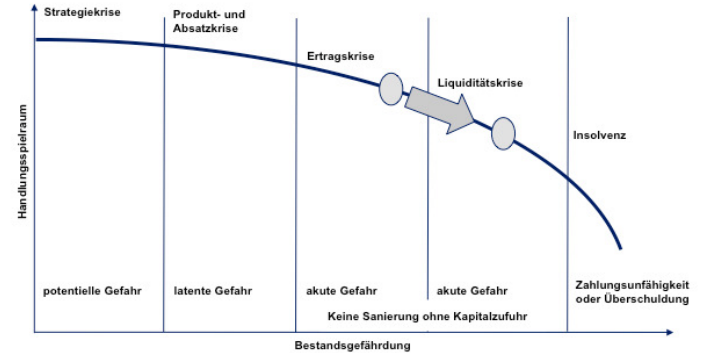
Folgen

- Das Controlling liefert keinen zufriedenstellenden Beitrag zur Wertsteigerung des Unternehmens
- Es fehlt die Schaffung von Transparenz, so dass eine Überarbeitung der Produktstruktur zur Verbesserung der Deckungsbeiträge verhindert wird
- Rating (und Zinssatz) bleiben auf einem schlechteren Niveau, weil der Nachweis einer integrierten GuV-, Bilanz- und Finanzplanung fehlt

Konsequenzen



Ohne ein vorausschauendes Controlling kann eine Ertragskrise schnell zu einer Liquiditätskrise führen



Erwartungen des Managements an das Controlling

Das Controlling liefert im Planungs-, Kontroll- und Steuerungsprozess Grundlagen für vorausschauende Entscheidungen des Managements



- Schaffung von Strategie-, Ergebnis-, Finanz- und Prozesstransparenz
- Überführung der Strategie in operative Ziele und Sicherstellung der Darstellung durch Schlüsselindikatoren, die für die Manager / Entscheider verständlich, handhabbar und bedeutsam sind
- Verfügbarkeit konsistenter Daten (einheitliche Definitionen, Datenkonsistenz, aber auch Verständlichkeit, Handhabbarkeit und Bedeutsamkeit)
- Integration von Chancen- und Risikomanagement sowie Liquiditätsmanagement und Working Capital Management



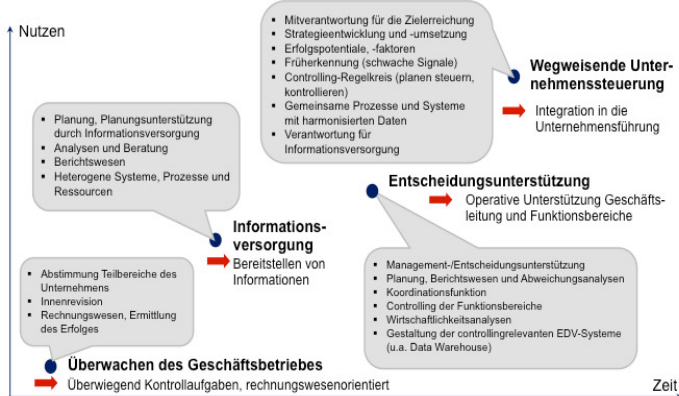
Das Ziel ist die Steigerung der Wirtschaftlichkeit und des Wertes des Unternehmens

Maßnahmen



Lösungsansatz

- Entwicklung des Controllings vom vergangenheitsorientierten „Kontrolleur“ zu einem wesentlichen Impulsgeber für das Management



- Optimierung der Controlling Landschaft als noch stärkerer Beitrag zur Entscheidungsfindung und Wertsteigerung des Unternehmens
- Klare Kommunikationsstrategie zwischen der Geschäftsführung, den operativen Einheiten, Controlling sowie den internen und externen Stakeholdern
- Etablieren des Controllings als zentrale Analyse- und Beratungsabteilung
- schnelle Reaktionsfähigkeit bei unerwarteten Veränderungen spezifischer KPIs
- Sicherstellen der Finanzierung für zukünftiges Wachstum
- Vertrauen schaffen bei Investoren zur Sicherstellung von fairen Ratings
- Verbesserung des Ergebnisses durch Senkung der Zinsbelastung

Lösung



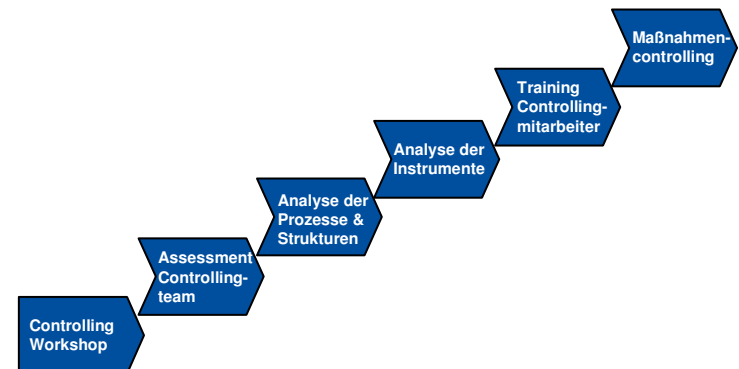
Unser Angebot

GEBRA überprüft die Controllinginstrumente im Unternehmen auf Optimierungspotential und entwickelt das Controlling zu einem vorausschauende Planungs-, Kontroll- und Steuerungsorgan als Impulsgeber für das Management

- Analyse der Unternehmensfunktion des Controllings auf organisatorische und strukturelle Funktionalität und Aufzeigen von Verbesserungspotentialen
- Aufzeigen von Schwächen im Reporting und Darstellung von Alternativen
- SWOT-Analyse
- Konkrete Handlungsempfehlungen zur weiteren Vorgehensweise

Die Vorgehensweise

Die GEBRA Vorgehensweise umfasst sechs Schritte, um das Controlling zum wesentlichen Impulsgeber für das Management zu entwickeln



...das Ergebnis zählt



Gesellschaft für
Betriebsorganisation und Rationalisierung mbH

Im Erdbeerfeld 20
52078 Aachen

T +49 (0) 241 120 24
F +49 (0) 241 120 26

info@gebra-aachen.de
www.gebra-aachen.de

Ihr Ansprechpartner:

Matthias Wurst

Partner