

# 69. AK Tagung „Wir malen Berichte“ gelungene Visualisierung



International  
Association  
of Controllers



Controlling – Zukunft gestalten

# Aufgabenstellung

Visuelle Aufbereitung von Unterlagen zur Ergebnisverbesserung anhand eines Fallbeispiels (eCommerce oder Serviceunternehmen)

**Kostenartenstruktur**

- Nettoerlöse
- Material (Reinigungsmittel, Wareneinsatz im Catering)
- Personalkosten
- Subunternehmer
- Sachkosten (Miete, Afa, Kfz, Energie...)

**Zielstellung:**  
**Aufbereitung der Unterlagen für Meeting mit dem Ziel, Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung festzulegen**

**Regionale Performance (alle Regionen):**

	GJ IST	GJ PLAN	Abw.
Nettoerlöse	282.618.175	285.919.667	-3.301.492
Material	29.621.309	33.840.930	-4.219.621
Material %	10,5%	11,8%	-1,4%
Personalkosten	-18.314.703	-19.489.957	1.175.255
Personalkosten %	11.306.606	14.350.973	-3.044.366
Personalkosten %	4,0%	5,0%	-1,0%

**Regionale Performance (Region OST):**

	GJ IST	GJ PLAN	Abw.
Nettoerlöse	106.361.073	111.373.211	-6.022.138
Material	11.950.185	13.282.552	-1.332.367
Material %	11,3%	11,9%	-0,6%
Personalkosten	-5.945.299	-6.439.544	494.246
Personalkosten %	6.004.887	6.843.008	-838.122
Personalkosten %	5,7%	6,1%	-0,4%

**Regionale Performance (Region WEST):**

	GJ IST	GJ PLAN	Abw.
Nettoerlöse	68.148.228	62.560.733	5.587.495
Material	6.762.351	7.232.216	-469.865
Material %	9,9%	11,6%	-1,6%
Personalkosten	-2.888.869	-2.999.593	110.724
Personalkosten %	3.873.481	4.232.623	-359.142
Personalkosten %	5,7%	6,8%	-1,1%

**Regionale Performance (Region NORD):**

	GJ IST	GJ PLAN	Abw.
Nettoerlöse	54.932.968	58.738.872	-3.805.904
Material	5.010.122	7.290.131	-2.280.009
Material %	9,1%	12,4%	-3,3%
Personalkosten	-5.298.155	-5.620.694	322.539
Personalkosten %	-288.033	1.669.437	-1.957.470
Personalkosten %	-0,5%	2,8%	-2,3%

**Aufbereitung der Unterlagen für Meeting mit Ziel, Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung**

**Problematik:**  
 Seit 3 Jahren ist das Unternehmen im Markt und noch immer defizitär  
 Zielstellung ist es das Unternehmen schnellstmöglich Profitabel zu bekommen - keine Wachstumsstrategie  
 Welche Maßnahmen können/sollen ergriffen werden, um das Unternehmen in die Profitabilität zu führen

	Gesamtunternehmen		Abw.	Abw. in %
	IST	PLAN		
Umsatzerlöse Gesamt	6.227.125	6.629.668	(402.543)	-6%
Summe - Materialaufwand	(3.245.342)	(2.998.048)	(247.294)	8%
DB-Stufe 1	2.981.783	3.631.620	(649.837)	-18%
Summe - Frachten & Anschaffungsnebenkosten	(499.329)	(469.453)	(29.876)	6%

	Geschäftsbereich B2C		Abw.	Abw. in %
	IST	PLAN		
Umsatzerlöse Gesamt	3.753.464	3.838.899	(85.435)	-2%
Summe - Materialaufwand	(1.997.635)	(1.778.474)	(219.161)	12%
DB-Stufe 1	1.755.829	2.060.425	(304.596)	-15%
Summe - Frachten & Anschaffungsnebenkosten	(479)	(549)	(35.682)	13%

# Aufteilung der Arbeitsgruppen

Themensammlung:

Fallbeispiel e-commerce

Stanislav	Christian	Fabian	Udo
Amelie		Herwig	
Benjamin		Kyanusch	
Andreas		Nico	

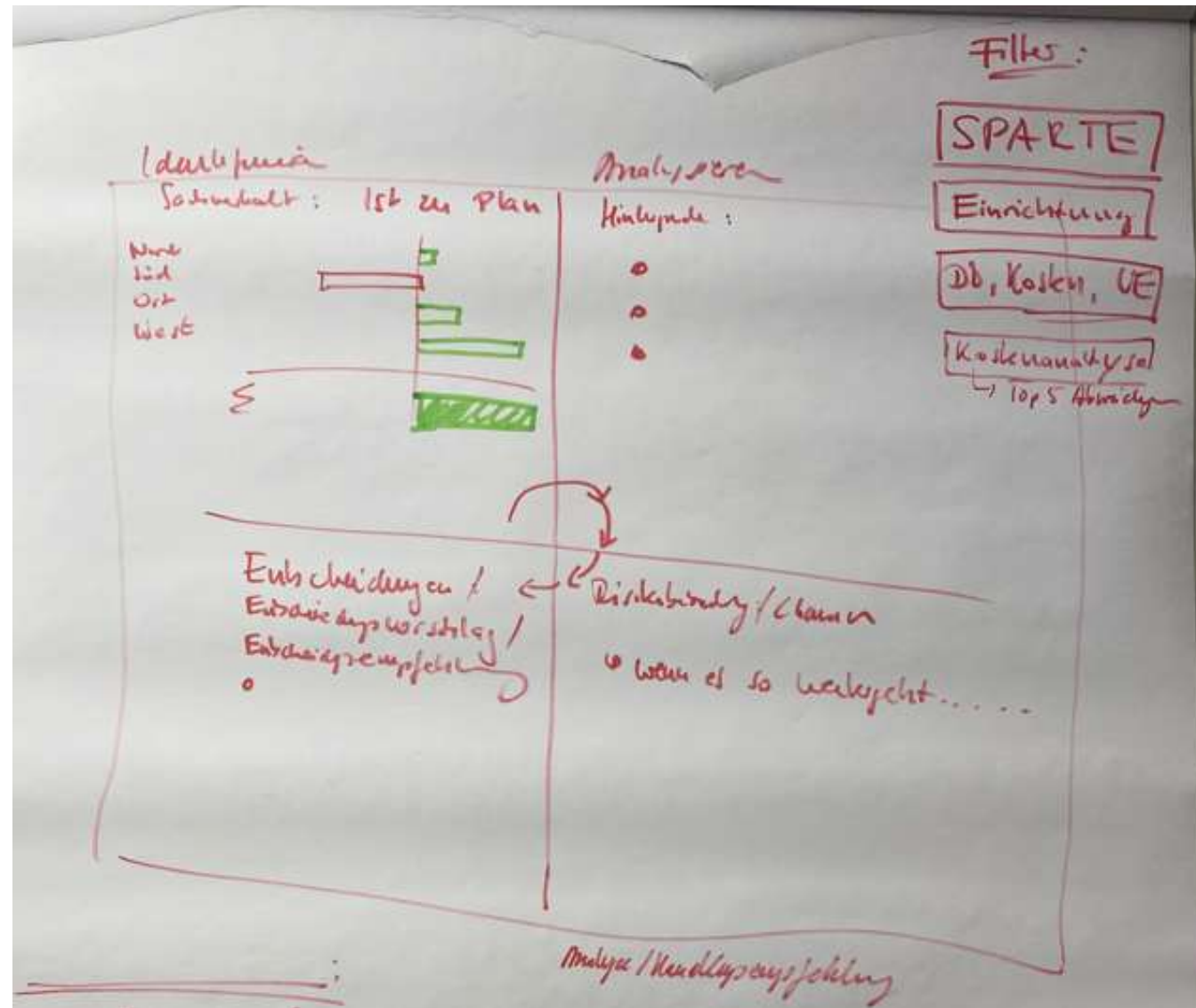
Fallbeispiel Service

Robert	Thomas	Keustin	Dieter
Patrick	Anette	Christine	<del>Anette</del>
Bärbel		Anne Sophie	Harald
Steffen		Stefanie	

dyn. Berichte / gefährliche Nutzung  
Kultur in UN / Self Service

# Arbeitsgruppe 1 (Serviceunternehmen)

Robert  
Thomas  
Patrick  
Anette  
Steffen  
Bärbel



## Arbeitsgruppe 1 (Serviceunternehmen)

- Controller + Manager an einem Tisch
- Kritikfähigkeit i. v. H. Unternehmenskultur
- Quartal 2, 3+4 ereignisorientiert (Def. Schwellwert aus Risiko Mappe 1/14)
- Gefahr: Story Lauf nicht zu Ende erzählt werden
  - Arbeitsbelastung
  - Micro Management

## Arbeitsgruppe 2 (Serviceunternehmen)

Anne-Sophie  
Harald  
Stefanie  
Dieter  
Christine  
Kerstin

nur Themen in deren Verantw.

Gremium Regionalleiter

Ziel: offene Diskussion

- „Kein Fingerpointing“
- Erfahrungsaustausch

Problem: Regionalleiter können mit Daten nix anfangen

- Führungsqualität messen
- Was motiviert mich?  
↳ Zusammenhang kommt & Geld...
- Zukunftsbetrachtung (TOGo)
- Trennung Erlöse / Kosten
- Visualisierung versus Kommunikation

RL 1 „hilft“ RL 2



- + Drill-Down-Möglichkeit
- + Push-Nachricht aufs Handy
- + Self Service

⇒ GEMEINSAMES Erarbeiten des Ziels

1 Geschäftsfeld auswählen

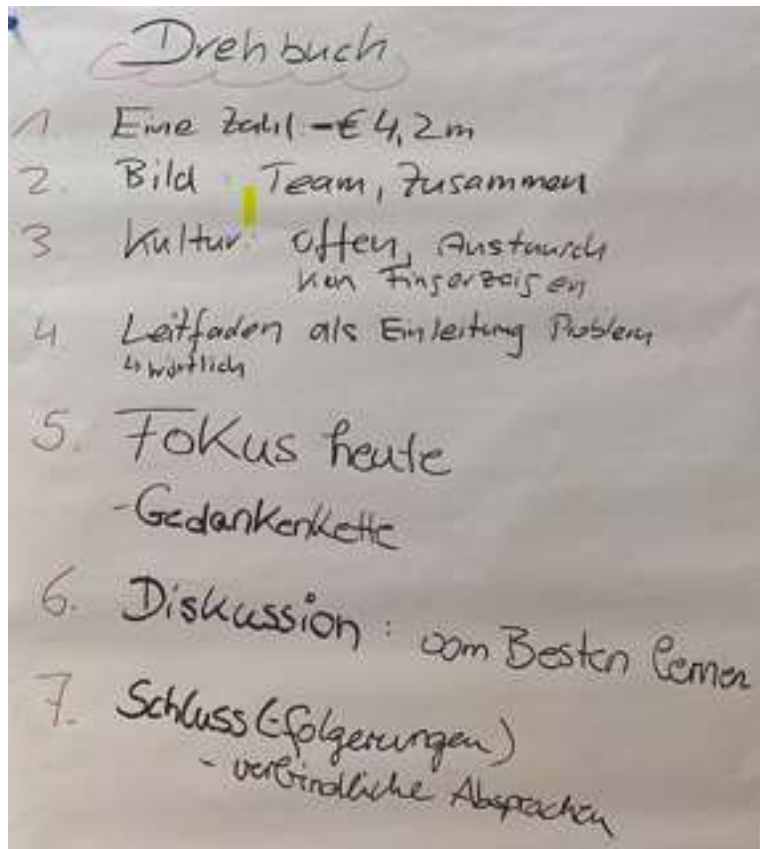
Was macht der Beste gut?

Was läuft nicht so gut?

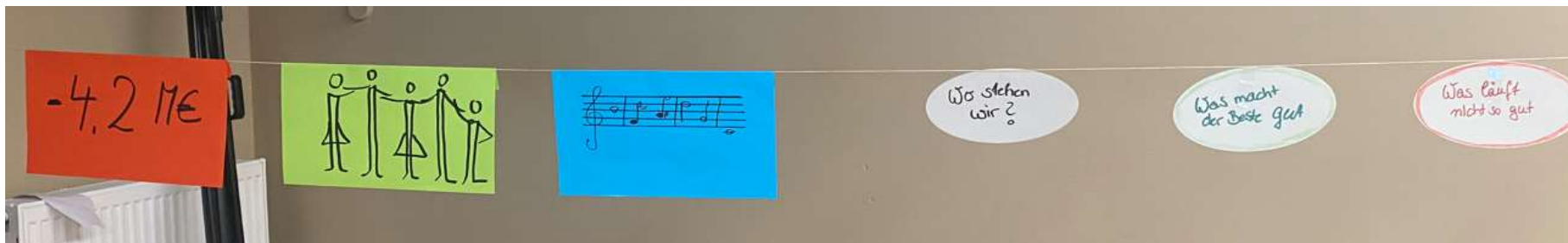
Wo stehen wir? Regionalität?

Wofür/was kann das sein?

## Arbeitsgruppe 2 (Serviceunternehmen)

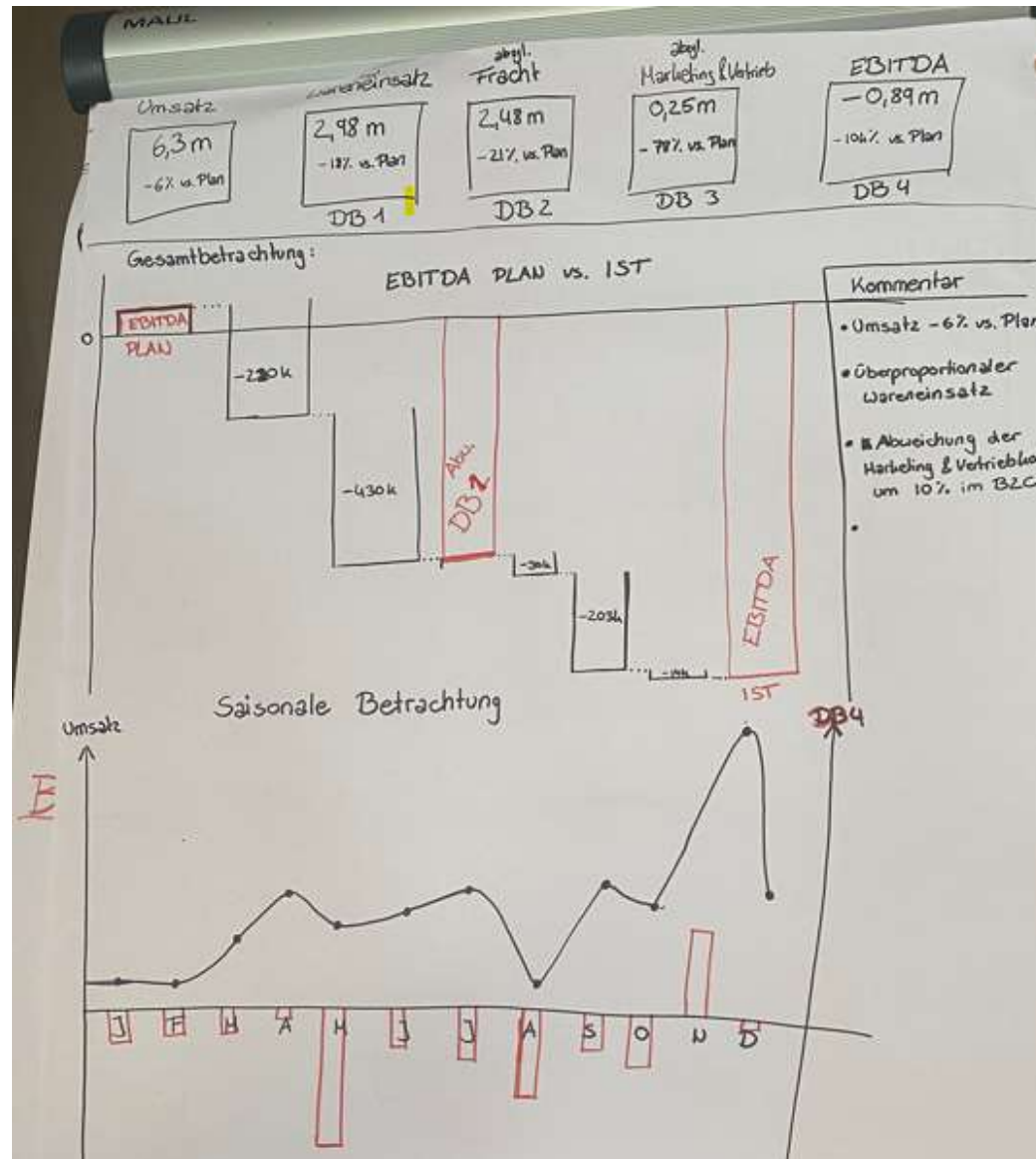


### Der Leitfaden



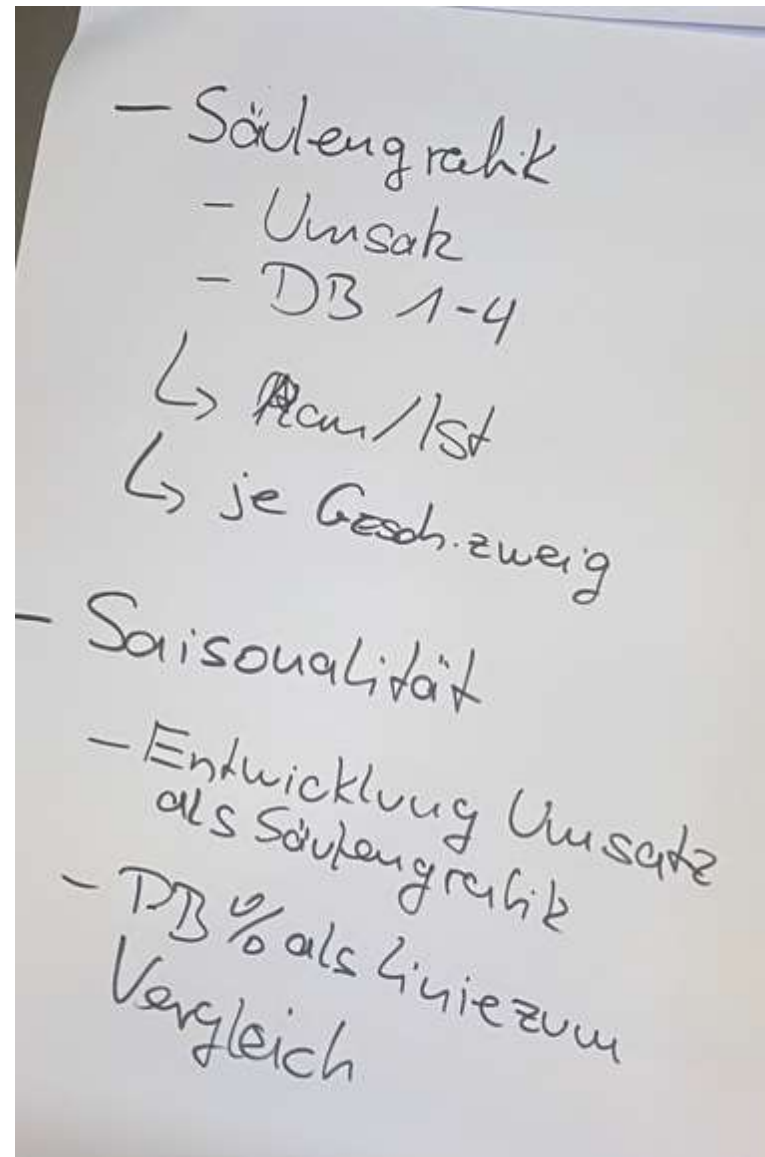
# Arbeitsgruppe 3 (eCommerce)

Stanislav  
Christian  
Amelie  
Benjamin  
Andreas





## Arbeitsgruppe 3 (eCommerce)



## Arbeitsgruppe 4 (eCommerce)

Udo  
Nico  
Herwig  
Kyanusch  
Fabian



# Arbeitsgruppe 4 (eCommerce)

