SUCCEED-INSIGHTS

Nachrichten, Trends und Entwicklungen
aus der Unternehmerberatungswelt

Wie Sie Unternehmensprozesse effektiv steuern

In der heutigen Geschäftswelt ist ein präzises Controlling unerlässlich, um Ihre Unternehmensprozesse effizient zu gestalten und zu überwachen. Dieser Artikel beleuchtet die vielfältigen Aufgabenbereiche des Controllings, die als zentrales Steuerungselement für Ihren Erfolg dienen. Wir werden uns ansehen, wie das Produktionscontrolling die Fertigungsabläufe optimiert, das Produktcontrolling den Lebenszyklus und die Wirtschaftlichkeit Ihrer Produkte sichert und das Einkaufscontrolling maßgeblich zur Kostenreduktion beiträgt. Des Weiteren erfahren Sie, wie das Vertriebscontrolling Ihre Absatzwege effizienter gestaltet und das Investitionscontrolling die Rentabilität Ihrer langfristigen Projekte gewährleistet. Ziel ist es, Ihnen aufzuzeigen, wie Sie durch gezielte Überwachung und Analyse fundierte Entscheidungen treffen und Ihr Unternehmen zukunftssicher aufstellen.



DIESES MAL IM BLICKPUNKT

Controlling im Fokus

@Following NYC von Pexels via Canva.com

SUCCEED
DIE UNTERNEHMERBERATER

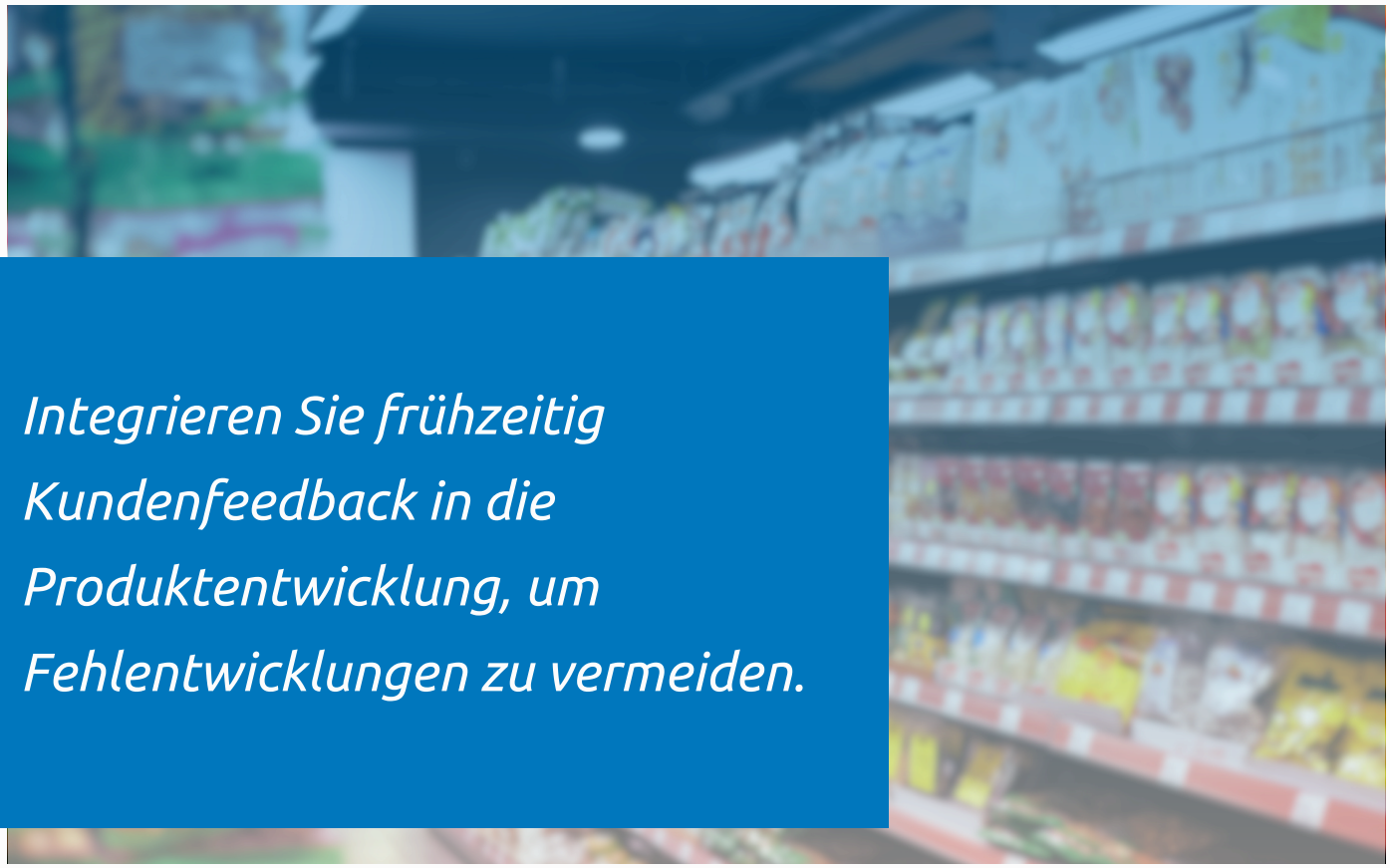
Die unterschiedlichen Prozessbereiche im Controlling

Produktionscontrolling: Das Herzstück der Wertschöpfung

Das Produktionscontrolling ist entscheidend, um Ihre Fertigungsprozesse effizient zu gestalten und kaufmännisch zu überwachen. Als Produktionscontroller unterstützen Sie die Planung und stellen durch Soll-Ist-Vergleiche sicher, dass die Ziele erreicht werden. Sie sind maßgeblich an der Produktionsplanung beteiligt, besonders wenn die Auftragslage die Kapazitäten übersteigt, und überwachen die Produktion, indem Sie geplante und tatsächliche Werte vergleichen. Zeigen sich Abweichungen, analysieren Sie die Ursachen und erarbeiten gemeinsam mit der Produktion Lösungen. Stellen Sie sich z.B. vor, eine Fertigungslinie erreicht aufgrund von Maschinenausfällen nicht die geplante Stückzahl; hier greift Ihr Controlling, um Verbesserungen einzuleiten.

Produktcontrolling: Den Erfolg auf Kurs halten

Beim Produktcontrolling bewerten Sie einzelne Produkte hinsichtlich Qualität und Wirtschaftlichkeit. Um den Erfolg oder Misserfolg eines Produktes zu prognostizieren, nutzen Sie Werkzeuge wie den Break-even Point, den Produkt-Lebenszyklus und den Business Case. Letzterer kommt bei der Einführung neuer Produkte zum Einsatz, wobei Sie basierend auf einem Produktsteckbrief alle relevanten Kosten- und Marktinformationen sammeln. Ein Business Case für ein neues, umweltfreundliches Reinigungsmittel würde beispielsweise Produktionskosten, Verkaufspreise und erwartete Rentabilität analysieren. Abschließend überprüfen Sie, ob Kundenversprechen eingehalten werden, wobei Kundenreklamationen wertvolle Indikatoren für zukünftige Verbesserungen sind.



Integrieren Sie frühzeitig Kundenfeedback in die Produktentwicklung, um Fehlentwicklungen zu vermeiden.

@Mehrad Vosoughi von Pexels via Canva.com

Die unterschiedlichen Prozessbereiche im Controlling

Einkaufscontrolling: Die Macht der Kostenreduktion

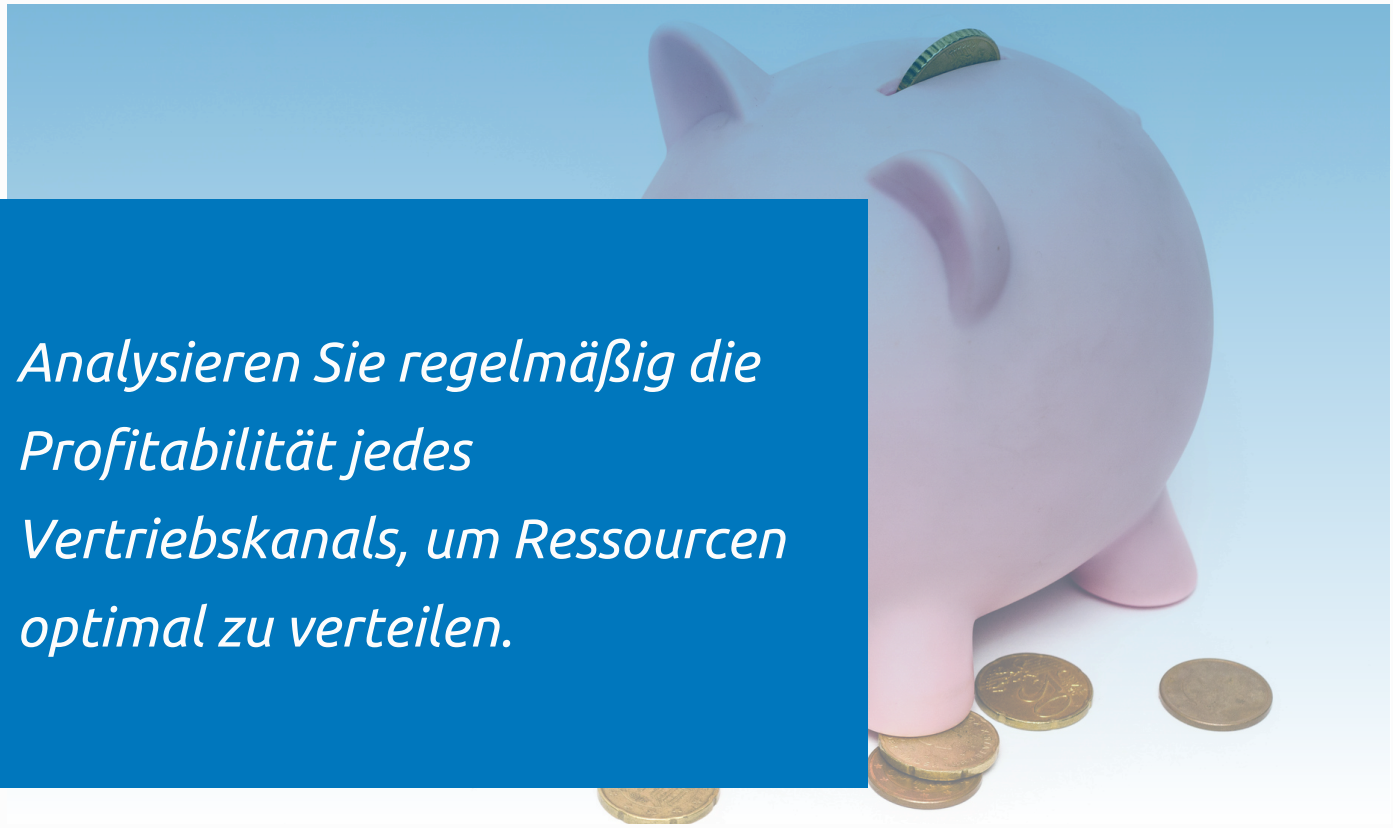
Das Einkaufscontrolling ist ein wesentlicher Hebel zur Kostenreduktion, da Materialkosten oft einen großen Teil der Gesamtkosten ausmachen. Als Einkaufscontroller durchleuchten und steuern Sie den Einkaufsprozess, um dauerhaft Einsparungen zu erzielen. Sie optimieren den gesamten Prozess und vergleichen Ist-Werte mit geplanten Konditionen, um die Einkaufsziele zu gewährleisten. Dabei arbeiten Sie eng mit dem Einkauf und der Logistik zusammen. Wichtige Stellhebel sind die Reduktion der Lieferantenanzahl für bessere Konditionen, die Steigerung der Effizienz des Einkaufs – messbar an Kennzahlen wie Kosten pro Bestellung – und der regelmäßige Vergleich verschiedener Anbieter. Sie sammeln Ist-Daten, vergleichen sie mit Planwerten für Preis und Menge und leiten daraus Handlungsempfehlungen ab.

Vertriebscontrolling: Den Absatzkanal optimieren

Das Vertriebscontrolling sichert die Wirtschaftlichkeit Ihres Vertriebs und unterstützt ihn bei Entscheidungen durch Instrumente wie die Vertriebskostenrechnung und die Vertriebserfolgsrechnung.

Die Vertriebskostenrechnung erfasst alle Vertriebsausgaben, beispielsweise um Reisekosten zu optimieren.

Die Vertriebserfolgsrechnung stellt Erlöse Kosten gegenüber, um den Erfolg von Produkten oder Kanälen zu bewerten – so könnte ein profitabler Online-Vertrieb durch hohe Retouren doch unrentabel werden. Sie analysieren die verschiedenen Vertriebswege wie Direktvertrieb, Versandhandel, Groß- und Einzelhandel oder Handelsvertreter, um den kostengünstigsten Absatzweg zu finden, wobei auch Kombinationen möglich sind.



Analysieren Sie regelmäßig die Profitabilität jedes Vertriebskanals, um Ressourcen optimal zu verteilen.

@Skitterphoto von Pexels via Canva.com

Die unterschiedlichen Prozessbereiche im Controlling

Investitionscontrolling: Zukunft gestalten und sichern

Das Investitionscontrolling unterstützt Fachbereiche wie Forschung oder Fertigung bei der Planung von Investitionen. Der Prozess beginnt mit der Bedarfs- und Kostenermittlung sowie der Ausrichtung an Unternehmenszielen. Sie klären auch die Finanzierung, beispielsweise ob ein Drucker gekauft oder geleast werden soll. Eine Kostenvergleichsrechnung hilft beispielsweise, die wirtschaftlichere Option zwischen Kauf, Miete und dem Leasing oder der Miete eines Druckers zu bestimmen. Nach der Entscheidung planen Sie den reibungslosen Ablauf des Vorhabens, einschließlich Terminabstimmung, Kapitalbereitstellung und Abstimmung mit den Fachbereichen (z.B. Platzbedarf für einen neuen Großraumdrucker). Die Investitionskontrolle überwacht schließlich, ob die angenommenen Vorteile, wie eine um 20 % reduzierte Bearbeitungszeit durch einen neuen Drucker, auch tatsächlich eintreten, und beurteilt so den Erfolg der Investition.

Controlling ist weit mehr als nur das Überprüfen von Zahlen, es ist ein strategisches Werkzeug, das Ihnen hilft, Ihr Unternehmen ganzheitlich zu steuern und kontinuierlich zu verbessern. Ob in der Produktion, im Produktmanagement, im Einkauf, im Vertrieb oder bei Investitionen – ein effektives Controlling liefert Ihnen die notwendigen Informationen, um fundierte Entscheidungen zu treffen und für nachhaltigen Erfolg zu sorgen. Indem Sie Prozesse transparent machen, Potenziale identifizieren und Abweichungen frühzeitig erkennen, sichern Sie nicht nur die Wirtschaftlichkeit, sondern stärken auch die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens in einem sich ständig wandelnden Marktumfeld. Investieren Sie in ein starkes Controlling, und Sie investieren in die Zukunft Ihres Unternehmens.

Bitte beachten Sie, dass dieser Artikel lediglich einen ersten Überblick bietet und als Einstieg in die Thematik dient.

