

e DAY: 15
MEHR SPIELRAUM
FÜR UNTERNEHMEN

DO, 5. MÄRZ 2015



DI Franz Gober, MBA

Wirkungsvolle Unternehmenssteuerung für KMU

Die Geschäftsentwicklung immer und überall im Griff

consultingteam.at webBSC.at

WUNSCHKONZERT

Ausgangslage kleines Unternehmen:

Wie überblicke ich effektiv und effizient die Unternehmensentwicklung?



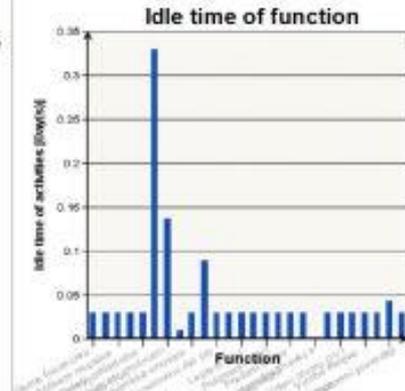
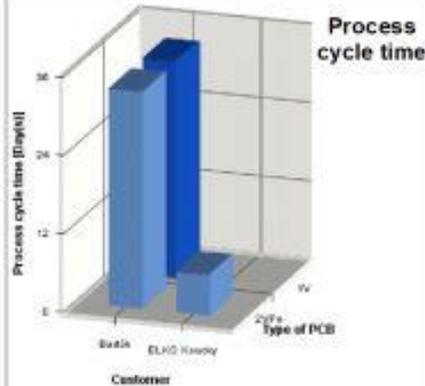
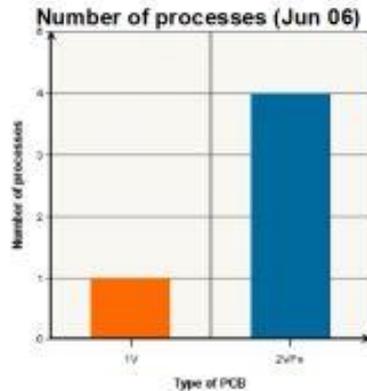
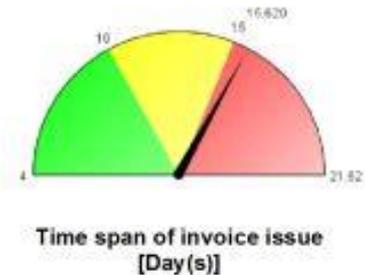
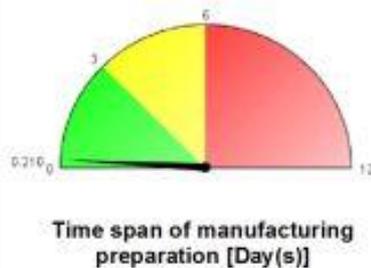
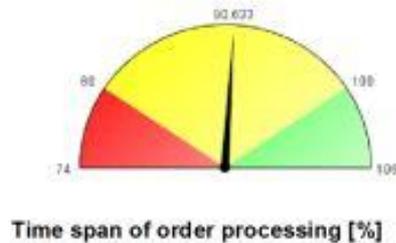
Mit langen Zahlenlisten von der
Finanzabteilung

Welche
Hilfestellungen
kann ich nutzen?



Stichwort: Business Controlling

Speedometr presentation



Wie machen es die großen Unternehmen?

Stichwort: Business Controlling

101	100	99	98	97	96	95	94	93	92	91
102	65	64	63	62	61	60	59	58	57	90
103	66	37	36	35	34	33	32	31	56	89
104	67	38	17	16	15	14	13	30	55	88
105	68	39	18	5	← 4	← 3	12	29	54	87
106	69	40	19	6	1	→ 2	11	28	53	86
107	70	41	20	7	→ 8	→ 9	→ 10	27	52	85
108	71	42	21	22	23	24	25	26	51	84
109	72	43	44	45	46	47	48	49	50	83
110	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82

Kleine Unternehmen haben oft nur Zahlenlisten aus dem Finanzwesen und Ihr Gefühl

Insolvenzen 2014 Österreich



Gesamtzahl: 5.423

71% aufgrund von Managementfehlern!

Quelle: KSV1870

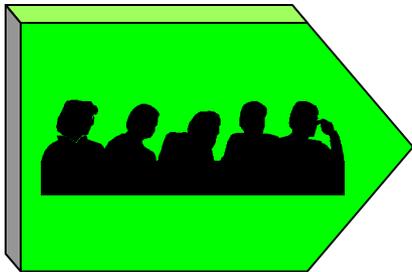
Balanced Scorecard (BSC) unterstützt



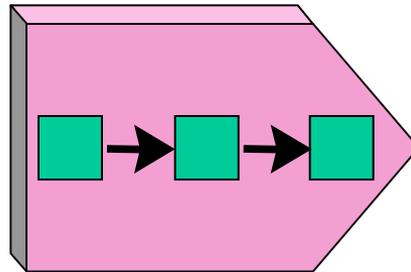
einen guten Mix

- von harten und weichen Faktoren
- von Finanzzahlen und MBO Kennzahlen -

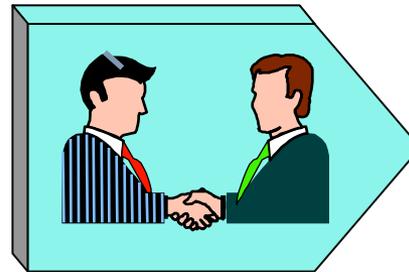
Balanced Scorecard (BSC) mit 4 Perspektiven



4. Kompetenz



3. Prozesse

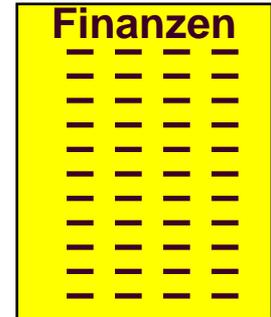


2. Kunden



1. Finanzen

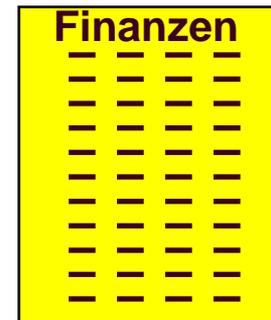
BSC-1: Finanzerperspektive



Finanzergebnisse zeigen Vergangenheit:

- Umsatz, Ertrag, Gesamtkosten
- Das sind Spätindikatoren

BSC-2: Kundenperspektive



Kundenwahrnehmung zeigt Zukunft:

- Vertriebspotenzial
- Preiserwartungen
- Neue Möglichkeiten im Markt

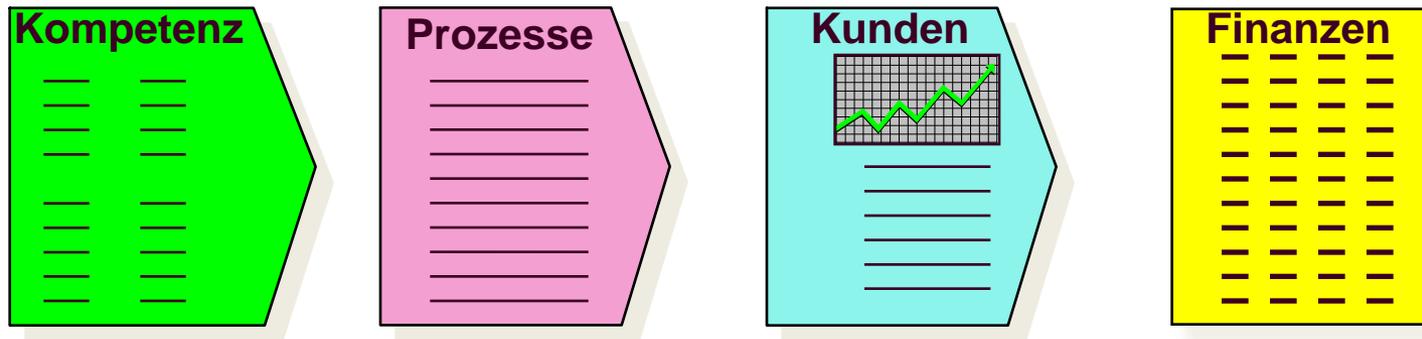
BSC-3: Interne Prozesse



Gute interne Prozesse -> Kundenzufriedenheit

- Rasche Auftragsabwicklung
- Neue Produktideen
- Generierung von Nachfrage

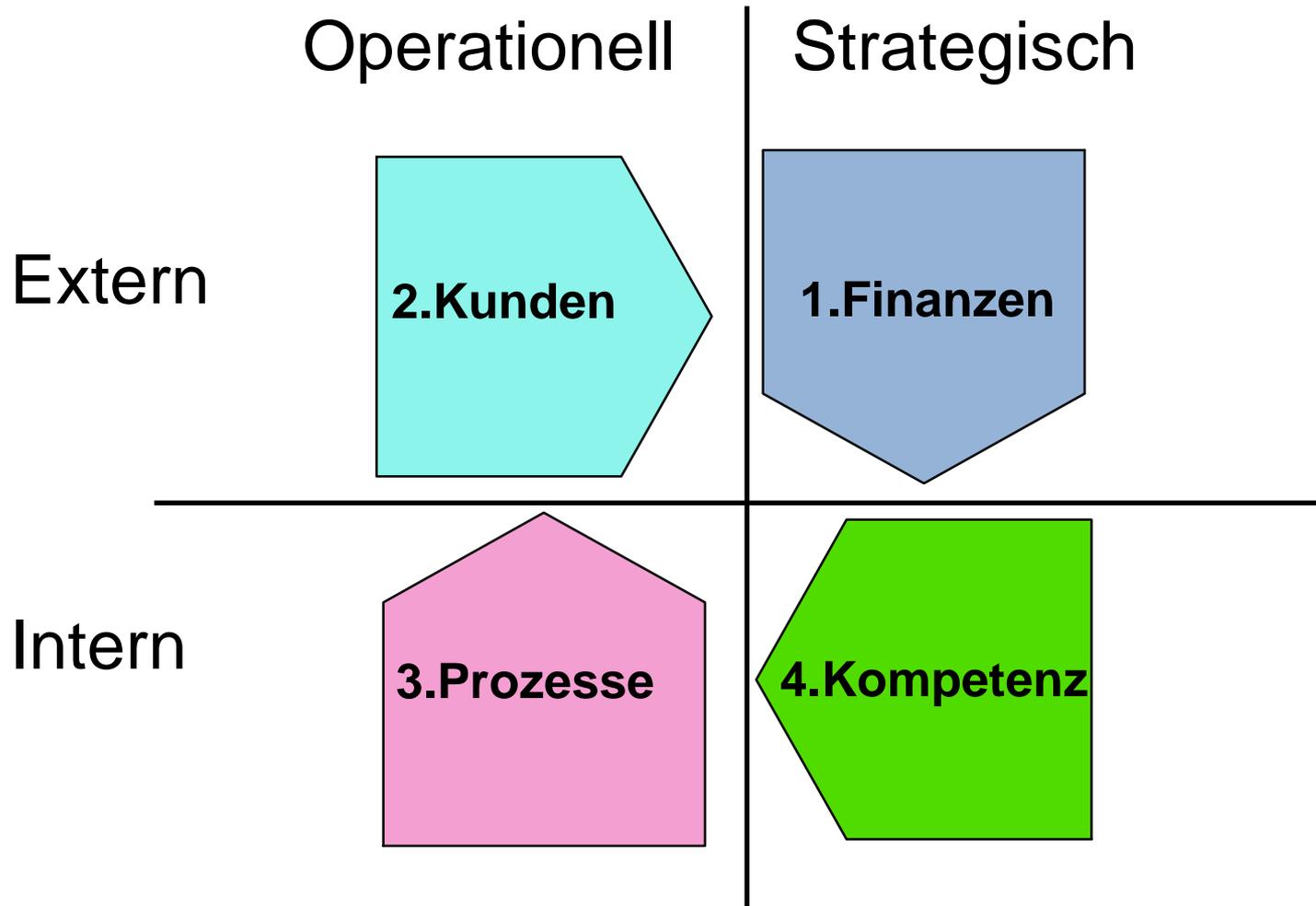
BSC-4: Kompetenzen - Innovation



Kompetenzen sind Basis für Qualität:

- Führungskompetenz
- Technologie- und Methodenwissen
- Motivierendes Arbeitsklima
- Weiterbildung, Wissensmanagement

Unterschiedliche Blickwinkel der BSC



Eine BSC hat viele Anwendungsmöglichkeiten

**Leistungs-
Messung**

**Strategische
Planung**

**Change
Management**

Kompetenz

Prozesse

Kunden

Finanzen

Kommunikation

Priorisierung

**Business
Management**

Daher die Segel
setzen und das Ziel
ansteuern:

Wer sein Ziel nicht
kennt, für den ist kein
Wind günstig!



Erste Lösung 2003: Excel-BSC mit Cockpit und Reports

Vergl. Zeitraum:

PLAN: PLAN 2003

IST: IST 2003

Leitziel(Vision)	Nummer 1 im Markt		Plan	Ist	
	Marktposition		1	2	

Finanzen

F1	Plan	Ist	
Rentabilitätswachstum			
Rentabilität	73	62	

F2	Plan	Ist	
Umsatz maximieren			
Gesamtumsatz	82	104	

F3	Plan	Ist	
Kundeneffizienz steigern			
Umsatz mit A-Kunden	77	75	

F4	Plan	Ist	
ROI verbessern			
ROI	20	19	

F5	Plan	Ist	
0			
0	0	0	

F6	Plan	Ist	
0			
0	0	0	

Kunden

K1	Plan	Ist	
Marktanteil erhöhen			
Marktanteil	0,42	0,35	

K2	Plan	Ist	
Kundentreue			
Anzahl TOP Kunden	28	25	

K3	Plan	Ist	
Neukunden			
Anzahl neu gewonnener Kunden	21	36	

K4	Plan	Ist	
Kundenrentabilität			
Umsatz pro Kunde	10	50	

K5	Plan	Ist	
Kundenzufriedenheit			
Zufriedenheitsfaktor	86	126	

K6	Plan	Ist	
0			
0	0	0	

P1	Plan	Ist	
Neue Produkte/Dienstleistungen			
Ertrag aus neuen Produkten	51	46	

P2	Plan	Ist	
Projektgewinnrate erhöhen			
Projektgewinnrate	9	12	

L1	Plan	Ist	
Technologische Infrastruktur			
Onlineverfügbarkeit der rel. Daten	130	160	

L2	Plan	Ist	
Mitarbertreue verbessern			
Fluktuationsrate	32	40	

P3	Plan	Ist	
Reklamationen reduzieren			
Anzahl Reklamationen	157	143	

P4	Plan	Ist	
0			
0	0	0	

L3	Plan	Ist	
Personalpotential verbessern			
Anzahl zertifizierter Mitarbeiter	0,21	0,2	

L4	Plan	Ist	
Mitarbeiterzufriedenheit erhöhen			
Mitarbeiterzufriedenheit	100	90	

P5	Plan	Ist	
0			
0	0	0	

P6	Plan	Ist	
0			
0	0	0	

L5	Plan	Ist	
Mitarbeiterproduktivität			
Umsatz / Mitarbeiter	175	184	

L6	Plan	Ist	
0			
0	0	0	

Prozesse

Lernen

Aus der Excel-BSC wird die „WebBSC für KMU“:

gefördert durch
BMVIT/FGG
im Rahmen des
„austrian electronic
network“



== WebBSC ==
Web Business Scorecard

von überall nutzbar über das Internet
vom PC, Tablet und Smartphone

Cockpit-Modul

Umsatz und Ertrag

	Ref	Vgl	%
✔ Gesamtumsatz	99.772	100.323	99 %
⚠ Basisangebot	88.302	90.323	98 %
⚠ DB1 % Gesamtumsatz	79,00	84,00	94 %
⚠ Deckungsbeitrag 1	78.875	84.746	93 %
⊘ Gesamtergebnis	20.943	36.252	58 %

Kosten GKV

	Ref	Vgl	%
✔ Abschreibung	8.979	8.714	103 %
✔ Fremdarbeiten, Fremdleist...	4.490	4.357	103 %
⚠ Materialkosten	24.943	20.914	119 %
⊘ Miet und Lesasingkosten	4.989	3.486	143 %
⚠ Personalaufwand	26.938	22.657	119 %
⊘ Transportkosten	23.601	19.093	124 %
⚠ Werbekosten	1.995	1.743	114 %

Bilanz

	Ref	Vgl	%
⚠ DSO	30,00	25,80	116 %
⚠ Forderungen LuL	99.762	86.271	116 %
✔ Gesamtschulden	19.755	22.000	90 %
✔ Investitionen	5.138	4.357	118 %
⚠ Verbindlichkeiten LuL	91.959	81.957	112 %
⚠ Vorrat	51.383	55.000	93 %
✔ Working Capital	59.186	59.314	100 %

Mitarbeiter und Kunden

	Ref	Vgl	%
✔ Angebote bei Kunden	12,11	12,00	101 %
✔ Angebote in Arbeit	8,55	8,00	107 %
✔ Angebote positiv retour	8,93	8,00	112 %
✔ Mitarbeiter	3,00	3,00	100 %
⚠ Weiterbildung	498,86	871,42	57 %

Einstellungen

RELOAD COCKPIT

Branche

Standort

Jahr

Periode

Vergleichswert (100%)

Planwert Istwert

Jahr

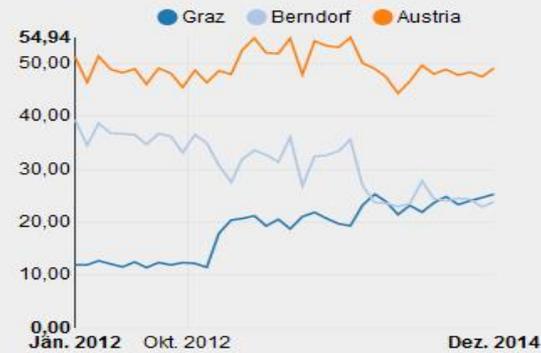
Monat

Report-Modul

..Umsatz pro Standort



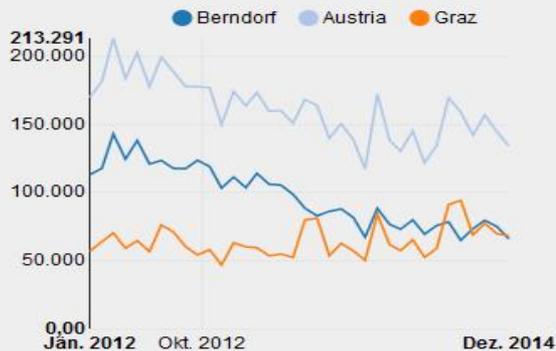
..Angebote pro Standort



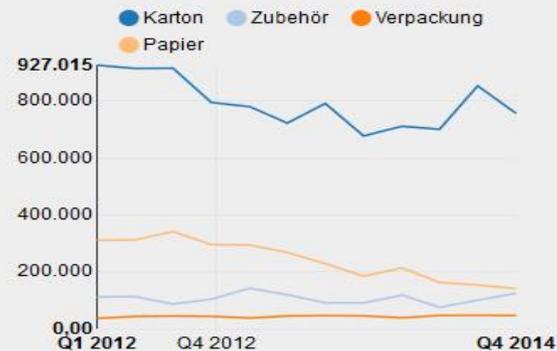
Reports

- BASISREPORTS
- BRANCHENREPORTS
- GRUPPENREPORTS

..Ergebnis pro Standort



..Vorrat pro Prod.Gruppe



Konfigurationsmodul

Branchen

+ Hinzufügen x

Name

Beschreibung

x Admin	Administration
x Karton	Karton in allen Varianten
x Papier	Papiersorten für diverse Anwendungen
x Verpackung	Verpackungsmaterial
x Spezialfolien	Spezialverpackungen
x Zubehör	Zubehör für alle Produktbereiche



BENUTZER



ROLLEN



STANDORTE



ORGANISATIONEN



BRANCHEN



DATENIMPORT



COCKPITS



WIDGETS



REPORTS



DIAGRAMME



KENNZAHLDEFINITION



TOKEN

Gefördert durch BMVIT
im Programm
„austrian electronic network“



Wir suchen Pilotkunden:

EINFÜHRUNGSANGEBOT für Pilotphase:

Konfigurationsworkshop: kostenlos

SW Lizenz für erste 12 Monate: € 90,-

Kontakt und Registrierung :

ARGE WebBSC DI Franz Gober MBA

www.webbsc.at office@webbsc.at