

Kennzahlen als Führungsinstrument

TRANSPORT UND LOGISTIK

Ausgabe 1

Februar 2009

Wer Transparenz schafft hat den Durchblick



Josef Berner
Inhaber Berner Consulting GmbH

Sehr geehrte Damen und Herren, Liebe Kunden!

Die Berner-Consulting GmbH, als junges Unternehmen am Beratungsmarkt, möchte in diesem Informationsblatt Ihre Aufmerksamkeit auf die transparente Erarbeitung und Aufbereitung Ihrer unternehmenseigenen Kennzahlen lenken.

Zu keiner Zeit war es so wichtig, über die Funktionsweise und Interdependenzen der Kostenfaktoren Bescheid zu wissen. Egal ob Sie Transportunternehmer, Spediteur mit Eigenfahr-

park, Handelsbetrieb oder Industriebetrieb mit eigenen LKW sind, die Kenntnis über und das Arbeiten mit Ihren Fuhrpark-Kennzahlen ist quasi Ihre Unternehmer-Lebensversicherung.

In vielen Gesprächen wurde mir oft vermittelt, dass das Fuhrpark-Ergebnis in der Bilanz ersichtlich ist - das stimmt. Bilanzen haben nur einen gravierenden Nachteil - sie sind historisch und eignen sich nicht zur operativen Führung.

Ein oft begangener Fehler liegt in der Verwendung von Systemen, die in sich isolierte Zahlenwerke darstellen und denen keine Abstimmung mit der Bilanzbuchhaltung zugrunde liegt. Dies halte ich für einen sehr bedenklichen Weg. All zu oft wird viel Kraft und Zeit aufgewendet, Abstimmungen herzustellen und Fehler zu suchen.

Ein Kennzahlensystem muss aus wenigen, stimmigen Zahlen bestehen und schnell verfügbar sein - eine Abstimmung mit der

eigenen Bilanzbuchhaltung ist unabdingbar.

Zur operativen Führung eignen sich Deckungsbeitragsrechnungen bestens. Erstellen Sie Gliederungen nach Niederlassungen, Abteilungen, Kostenstellen, Touren, Kunden,...-auf jeden Fall, nach Ihren Bedürfnissen. Scheuen sie sich nicht, in periodischen Ergebnissesgesprächen, diese Informationen mit Ihren leitenden Mitarbeitern zu kommunizieren, zu besprechen und dadurch auch mit Zahlen zu führen.

„Ein großes Problem ist ein kleines Problem, wenn Sie wissen, in welchem Bereich Sie Handlungsbedarf haben.“

In diesem Sinne danke ich Ihnen für Ihr entgegengebrachtes Vertrauen und ersuche Sie, auch in Zukunft auf unsere Dienstleistung zurück zu greifen.

Herzlichts Ihr

Josef Berner

Beratungsansatz

Die Berücksichtigung der Individualität und der strategischen Ausrichtung unserer Kunden, spiegelt sich in der Ausarbeitung unserer Konzepte wider.

Nicht EINE Standardlösung von der Stange, sondern ein, das Geschäftsmodell berücksichtigendes Kennzahlensystem, wird gemeinsam mit unseren Kunden erarbeitet und umgesetzt. Ein besonderes Augenmerk liegt auf der Praxisnähe. Der Tages-

betrieb kann und darf durch ein derartiges Projekt nicht beeinträchtigt werden.

Viele umgesetzte Konzepte beruhen im Grunde genommen auf der Implementierung einer neuen Software-Lösung. Meist bleibt dadurch die Individualität -spricht, das erfolgreiche Geschäftsmodell des Kunden - auf der Strecke. Für uns ist es wichtig, mit den vorhandenen Werkzeugen, bestmöglich das Auslan-

gen zu finden, um eine ressourcenschonende und rasche Umsetzung zu garantieren.

Durch ein gutes Kennzahlensystem gelingt es Ihnen, die Komplexität Ihres Geschäftes zu beherrschen.

Für Fragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne und unverbindlich zur Verfügung.

Nur ein gut vorbereitetes Kunden-Preis-Gespräch hat Chancen auf Erfolg:

- KUNDENUMSATZ/ ANTEIL
- KUNDENGESCHÄFTS-STRUKTUR
- KUNDENPROFITABILITÄT
- HAUPKOSTENFAKTOREN ENTWICKLUNG
- EIGENE QUALITÄT
- RÜCKBLICK/ VORSCHAU
- TRANSPARENZ SCHAFFT VERTRAUEN

Deckungsbeitragsrechnung

- BEISPIELHAFT ANGEFÜHRT
- DECKUNGSBETRAGSRECHNUNG MEHRSTUFIG
- KUNDENERLÖSE
- INTERNE ERLÖSE
- TRANSPORTKOSTEN
- DB I
- SPEDITIONSKOSTEN
- DB II
- ABTEILUNGSKOSTEN
- DB III
- UMLAGEN
- DB IV