

REPORTING

Entscheidungsorientiertes Reporting
auf Basis relevanter KPIs

comes

„Hauptsache die Bank ist zufrieden.“

„Aus den Datenmassen vom Controlling werde ich nicht schlau.“

„Das liest sich doch eh keiner durch.“

„Die BWA ist unser Reporting.“

„Da haben wir zu spät reagiert.“

Reporting - ein zunehmender Erfolgsfaktor

Durch die dynamischen Veränderungsprozesse und die steigenden Komplexitäten wird im Mittelstand ein professionelles Reporting immer wichtiger. Ein entscheidungsorientiertes Reporting, das aktiv als Steuerungsinstrument verwendet wird, ist für die Unternehmensentwicklung ein zunehmender Erfolgsfaktor.

Des Weiteren muss das Reporting den gestiegenen Anforderungen der externen Stakeholder – insbesondere der Kreditinstitute – gerecht werden. Eine zeitnahe, zielgerichtete und aussagefähige Berichterstattung ist hierbei eine zentrale Voraussetzung.

Externe Einflüsse auf das Reporting



Oftmals sind die Unternehmen mangels geeigneter Mechanismen und aufgrund unbefriedigender Datenqualität mit dem steigenden Reporting-Druck überfordert.

Die Kernkritikpunkte an bestehenden Reportings beziehen sich vor allem auf Inhalte, Verständlichkeit und verfehlte Berichtsschwerpunkte.

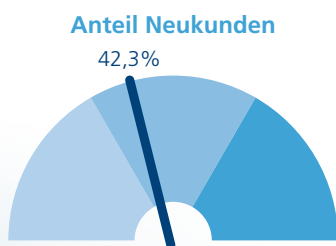
Häufige Defizite:

- Fehlende Automatismen
- Datenaufbereitung, aber keine Aussagen
- Unnötige, unübersichtliche Daten
- Fehlende Integration im Controllingprozess
- Unzureichende Plausibilisierung zwischen den Systemen
- Zeitnahe Auswertungen nicht möglich
- Fehlende Entscheidungsorientierung
- Steuerungsgrößen werden erarbeitet, aber nicht aktiv genutzt
- Reine Vergangenheitsanalyse
- Fokussierung auf reine Finanzzahlen

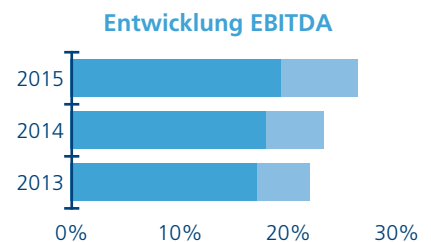
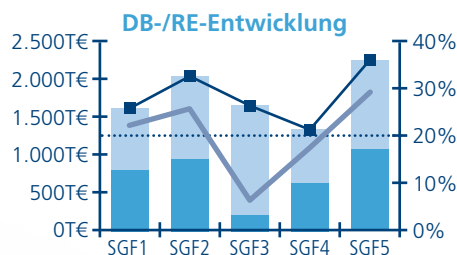
Key-Performance-Indicator (KPI)-basiertes Reporting

Die Möglichkeiten des Reportings beschränken sich nicht nur auf GuV-orientierte Auswertungen. Hierbei stehen vielmehr Analysen im Fokus, die als Diskussionsansatz und Entscheidungshilfen dienen. Liquiditäts- und Cashflow-Entwicklungen geben ebenso wie tiefergreifende Deckungsbeitragsanalysen

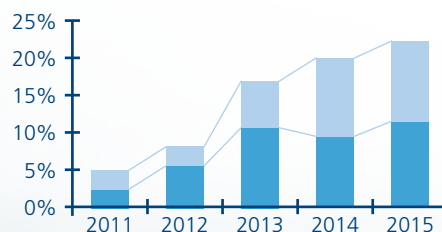
je Geschäftsbereich einen detaillierten Einblick in die aktuelle Ertragskraft. Vertriebs- und Prozess-KPIs zeigen auf, wo Potenziale möglich sind und welche Produkte/Projekte/Segmente die größten Erträge generieren.



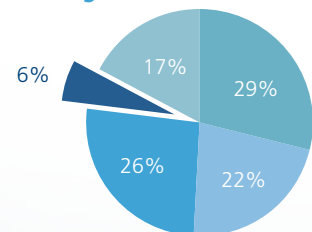
Beispiel: KPI-basierte Auswertung



Vorratsintensität



Regionale Umsatzanteile



Ein wichtiges Instrument ist eine gut strukturierte und übersichtliche Darstellung der wesentlichen Steuerungsgrößen. Hierbei hat sich ein individuelles Management-Cockpit/Dashboard mit aussagekräftigen Darstellungen relevanter KPIs bewährt.

So kann der Leser schnell den Überblick über das Unternehmen erlangen und auf dieser Basis die richtigen Entscheidungen treffen.

UNSERE KERNFRAGEN AN DAS UNTERNEHMEN



Inhaltliche Aspekte

- Ist der Umfang des Reportings angemessen?
- Sind die Inhalte verständlich und aussagefähig?
- Eignen sich die Reportings als Entscheidungsgrundlage?



Zielgruppen

- Für wen und in welchen Intervallen müssen Reportings erstellt werden?
- Entsprechen die Reportings den spezifischen Anforderungen der Empfänger?
- Wie ist die Zufriedenheit der Zielgruppen?



Steuerung

- Auf welcher Basis erfolgt die Unternehmenssteuerung?
- Werden auch nicht-finanzielle Kennzahlen und Erfolgstreiber verwendet?
- Besitzen die Steuerungskennzahlen einen Zukunftsbezug?



Daten und Integration

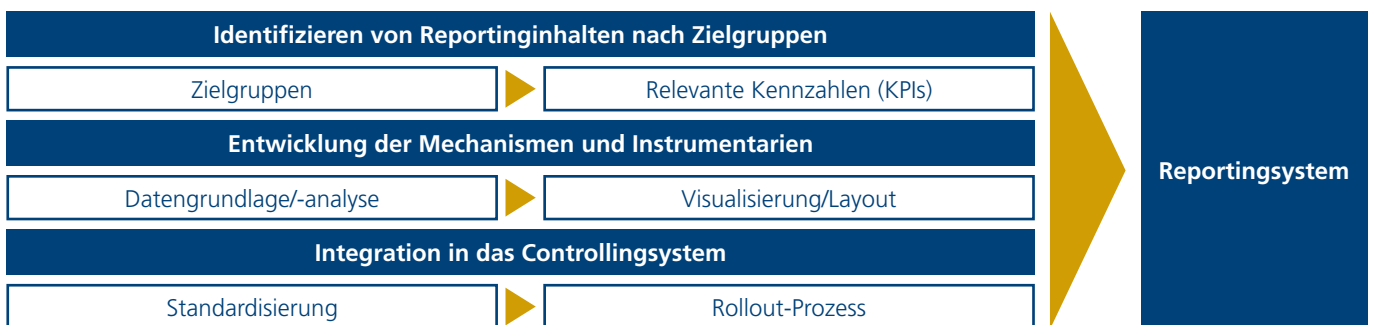
- Ist die Datenbeschaffung gewährleistet und steht der Aufwand der Erhebung in Relation zum Nutzen?
- Sind die Daten in sich konsistent und plausibel?
- Ist die Darstellung und Aufbereitung der Daten übersichtlich und nachvollziehbar?
- Wird das Reporting organisatorisch in das Controlling integriert und ist die Relevanz in den Bereichen anerkannt?

COMES-BERATUNGSLEISTUNGEN

Durch unsere Projekterfahrung und Zahlenkompetenz aus jahrelanger Zusammenarbeit mit den Führungskräften und Mitarbeiter/-innen unserer Kunden wissen wir, wie ein unternehmensspezifisches Reportingsystem aufgebaut und integriert werden muss.

Mit dem Reportingsystem können nicht nur Vergangenheitsanalysen erfolgen. Aufgrund der Aktualität und der daraus resultierenden Frühwarnfähigkeit können mögliche Krisen erkannt und die Zukunft gestaltet werden. Auf dieser Basis kann das Unternehmen aktiv von innen und außen gesteuert werden.

Prozessstruktur Reportingsystem



Reporting-Inhalte werden gemeinsam nach Zielgruppen identifiziert und die relevanten Kennzahlen für die Führungsebene gefiltert.

Im nächsten Schritt wird ein geeignetes KPI-System festgelegt und im bestehenden Controlling verankert. Ziel ist es, die abgestimmten Steuerungskennzahlen für die Ausrichtung des

Unternehmens automatisiert zu erheben und in regelmäßigen Abständen in einem übersichtlichen Cockpit/Dashboard zur Verfügung zu stellen. Diese Inhalte können auch für umfangreichere Reportings für externe Stakeholder genutzt werden. Durch das einheitliche Layout und die festgelegten Inhalte wird für alle Beteiligten ein Standard geschaffen.

oldenburg

hamburg

bremen

berlin

hannover

comes

UNTERNEHMENSBERATUNG

IHR COMES-TEAM



comes Unternehmensberatung Hamburg

Tel.: 040/73 67 68-0

hamburg@comes.de

Ansprechpartner: Christoph Kraemer

comes Unternehmensberatung Bremen

Tel.: 0421/22 22 788-0

bremen@comes.de

Ansprechpartner: Wolfgang Uhlen

comes Unternehmensberatung Berlin

Tel.: 030/89 04 89-60

berlin@comes.de

Ansprechpartner: Bernd Janker

comes Unternehmensberatung Oldenburg

Tel.: 0441/35 09 17-90

oldenburg@comes.de

Ansprechpartner: Dr. Bernhard Becker

comes Unternehmensberatung Hannover

Tel.: 0511/54 22 44 75

hannover@comes.de

Ansprechpartner: Michael Rabe

Unsere Referenzen finden Sie unter www.comes.de