

Der Handel.

Der Handel Nr. 11 vom 03.11.2010 Seite 080

Karriere & Personal

MANAGEMENT

Controlling per Mausclick

Viele Händler betreiben "Management by Bauchgefühl". Ein Onlineportal will prozesshaftes Arbeiten auch den Unternehmern ermöglichen, die nicht alle betriebswirtschaftlichen Facetten beherrschen.

"Bis vor einigen Jahren lief das Controlling bei uns aus dem Bauch heraus", sagt Manfred Morsch, Prokurist bei Camping Center Klein in Plaidt. Doch die Verschärfung des Wettbewerbs sowie immer größere Rabatte forderten ihren Preis: Seit 2006 nutzt der Caravanhändler aus Rheinland-Pfalz ein Onlineportal, dessen Beratungspaket die Brücke zwischen firmenspezifischer Zahlenanalyse und deren Vergleich mit der Marktlage schlägt.

Auslöser für die Umstellung war die Forderung der Bank des Unternehmens, die gewährten Kreditlinien betriebswirtschaftlich exakt abzusichern. Mit dem heute eingesetzten internetbasierten Beratungs-Tool "Unternehmer-Partner" (UP) der gleichnamigen Unternehmensberatung aus Frankfurt hat Prokurist Morsch auch im laufenden Monat seine Geschäftsentwicklung fest im Blick. "Bis früher die Betriebswirtschaftliche Auswertung vom Steuerberater bei uns eintraf, war die Reaktionszeit schon fast verstrichen", erinnert er sich. Damit meint er, dass er kaum noch Zeit hatte, seine Zahlen zu korrigieren.

Persönlicher Austausch

Unternehmer-Partner will die Kosteneffizienz des Internets mit dem monatlichen persönlichen Austausch zur individuellen Unternehmenssituation verbinden. Gebündelt in einem Onlineportal stehen dem Anwender alle wichtigen Unternehmenskennzahlen jederzeit übersichtlich zur Verfügung. Prägnant aufbereitete Grafiken schaffen einen schnellen Überblick über die Lage des Betriebes. Im Dialog mit ihrem jeweiligen UP-Berater sollen dann die Unternehmer Handlungsbedarf erkennen. Entsprechende Defizite werden systematisch mit einem Online-Maßnahmenplan oder einer automatischen Wiedervorlage abgearbeitet. "Unser System ist geeignet für alle Handelsbetriebe, die auch ohne tiefe betriebswirtschaftliche Kenntnisse professionell in ihrem Markt agieren wollen", sagt Edmund Cramer, Geschäftsführer Unternehmer-Partner und aktiver UP-Berater.

Harter Markt

Michael Vöpel, Geschäftsführender Gesellschafter von Camping Vöpel in Gustavsburg bei Mainz, ist erst vor einem Jahr in die Welt des Controllings eingetaucht. "Wer sich in die Betriebswirtschaft nicht einarbeitet, hat

keine Chance", lautet seine Überzeugung. Er hat festgestellt, dass besonders die Banken sicher sein wollen, dass ein Unternehmer die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) sowie eine Bilanz lesen kann und entsprechend handelt.

Vöpel ist mithilfe des Controlling-Portals dabei, sein Unternehmen zu optimieren. Mit UP steht ihm nun der übersichtliche Vergleich von Kostenstellen, Monats- und Jahreszahlen offen, ohne eine neue Software installieren zu müssen. Seine nächsten Projektschritte hat der Caravanhändler schon auf der Agenda: "Wir werden unsere Buchhaltung weiter aufsplitten, Schwachstellen ausmerzen und unser Rating bei der Bank verbessern." Trotz der zurückliegenden Finanz- und Wirtschaftskrise sei die Rendite des Unternehmens stetig gestiegen.

Im Caravanhandel sorgt der zeitnahe Zugriff auf verlässliche Zahlen vor allem für kürzere Standzeiten und sinkende Zinskosten. Diese werden dringend gebraucht: "Die durchsetzbaren Preise gehen in den Keller", berichtet Norbert Mueller, für den Caravanmarkt zuständiger Direktor der Deutschen Leasing Finance, Bad Homburg. Der Banker weiß, dass schon kleine Managementfehler ihre Spuren in der Gewinn- und Verlustrechnung hinterlassen: "Der Markt ist hart und er verzeiht nichts." Deshalb müsse ein Händler wissen, wo er Geld verdiene - und wo er es verliert. Doch: "Viele Händler tun Planung als Wahrsagerei ab, statt sie als Basis ihres Handelns zu nutzen."

Die Lenker vieler Handelsunternehmen sind getrieben vom Tagesgeschäft und der Abarbeitung des Dringlichen. "Hier setzen wir an, denn wir zwingen unsere Anwender Monat für Monat, kurz innezuhalten und sich den Themen strategische Steuerung und systematische Planung zu widmen", sagt UP-Berater Cramer. Mit seiner Hilfe wagt sich Caravanhändler Vöpel für das kommende Geschäftsjahr erstmals an eine richtige Jahresplanung: "Da werden wir gemeinsam jede einzelne Zahl konkret erarbeiten und dann Monat für Monat die nötigen Steuerungsimpulse setzen, um den Plan zu erreichen oder - besser noch - zu übertreffen", sagt Vöpel.

Das ist Kundenbindung

Auch auf Herstellerseite sieht man die Schwächen der Handelspartner in der Caravanbranche. "Unsere Kunden sind zwar in Werkstatt und Verkauf stark, aber sie brauchen betriebswirtschaftliche Hilfestellung", sagt Karl Maier, kaufmännischer Leiter des Allgäuer Caravanherstellers Dethleffs in Isny. Geliefert wird,

wenn die Finanzierung passt und dafür gilt es, die Bank zu überzeugen. In logischer Konsequenz hat der Hersteller im letzten Jahr zusammen mit den Machern von Unternehmer-Partner die gemeinsame Beratungsfirma Caraconsult gegründet.

Der erste Vergleich für die teilnehmenden Betriebe ist erfolgreich gelaufen. "Für uns ist das Kundenbindung, denn wir vermitteln auch Aspekte wie Vertrieb und Strategie", erklärt Maier. Nicht nur Caravanhändler können ihren Betrieb via UP-Plattform optimieren. Das Angebot steht auch offen für Kfz- und Baumaschinenhändler sowie Verbundgruppen. Anfang Oktober informierten sich auch die Teilnehmer der Landesdelegiertenversammlung des Handelsverbands Nordrhein-Westfalen über das Beratungssystem.

Dr. Ulrike Felger

Bildunterschriften

Caravanhändler Vöpel: " Wer sich in Betriebswirtschaft nicht auskennt, hat keine Chance." Fotos: Alexander Heimann

Autor

- Felger, Ulrike

Land

- Bundesrepublik Deutschland

Marke

- Unternehmen-Partner (UP)

Schlagworte

- Betriebswirtschaft-allgemein
- Controlling
- Internet-Portal

Illustration

- 2 Fotos