

Controllingsoftware

# Nicht gestern zählt, sondern morgen

Das Autohaus Automobile Zollernalb schwört auf das Tagessteuerungssystem Micos von Fath



Foto: Mauritz

*Jürgen Klement (li.), Geschäftsführer von Automobile Zollernalb, und Rainer G. Fath von der Fath Wirtschaftsberatung, blicken lieber in die Zukunft, statt die Vergangenheit zu bewältigen.*

„Kein Mensch, der Fernsehen will, würde auf die Idee kommen, eine Programmzeitschrift durchzublättern, die abgelaufen ist. Doch wenn es um das Controlling geht, tun die meisten genau das. Bestenfalls setzen sie sich mit Zahlen aus dem Vormonat auseinander“, wundert sich Jürgen Klement, Geschäftsführer des Albstädter VW- und Audi-Autohauses Automobile Zollernalb. Unternehmensberater Rainer G. Fath von der Fath Wirtschaftsberatung bestätigt das: „In der Regel findet in den Kfz-Betrieben einmal jährlich im Rahmen der Herstellerzielvereinbarungen eine Vorausbetrachtung statt. Den Rest des Jahres bewältigen die Geschäftsführer aus Controlling-sicht die Vergangenheit und hantieren mit Zahlenmaterial, das qualitativ zu wünschen übrig lässt.“

Ein großes Problem sei, dass viele Führungskräfte in Detail-

informationen ertrinken würden und ihnen dadurch der Überblick fehle: „Vom operativen Tagesgeschäft sind sie oftmals zu weit entfernt. Sie wissen meist erst zu spät, wo Handlungsbedarf in ihrem Betrieb besteht“, so Faths Fazit.

In ihm keimte daher die Idee, ein Steuerungsmodul für Autohäuser zu entwickeln, das den Führungskräften tagesak-

tuell die Unternehmensdaten zur Verfügung stellt, die für sie wirklich relevant sind.

Das Ergebnis ist die Software Micos AH (Minimal-Controlling-Systeme für Autohäuser). Mithilfe des Programms sieht ein Inhaber dank eines Ampelsystems auf einen Blick, in welcher Abteilung er am selben Tag noch eingreifen muss. Das System zeigt täglich, wie weit jede Abteilung vom Soll entfernt ist: „Dadurch ist jeder Mitarbeiter gezwungen, sich mit der Ergebnisentwicklung auseinanderzusetzen“, bemerkt Fath.

## Mitarbeiter haben Tagesziele zu erfüllen

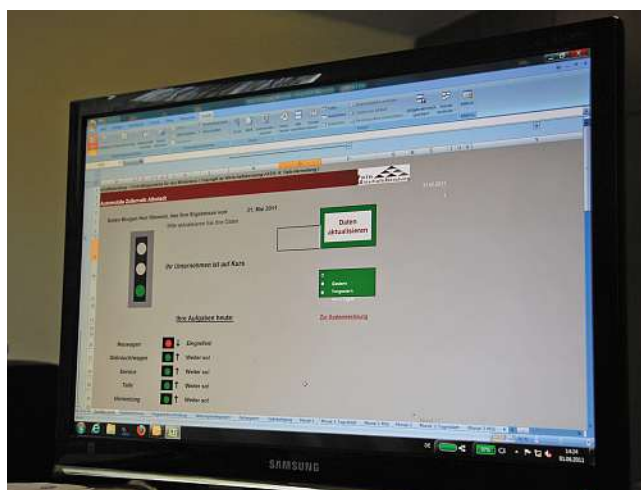
Bei Automobile Zollernalb, das seit 2010 mit Micos arbeitet, hat die Einführung des Programms nach Aussage des Geschäftsführers viel bewirkt: „Die Mitarbeiter haben Ehrgeiz entwickelt, ihr Tagesziel zu erreichen. Es ist ein Riesenunterschied, ob man ihnen ein Jahresziel präsentiert, das das Unternehmen erreichen soll, oder ob man ihnen einen Ta-

gesumtsatz vorgibt, den die Abteilung erreichen muss.“

Erst seit der Einführung von Micos hätte die Belegschaft wirklich ein Gefühl für Zahlen und Umsätze entwickelt. So sei es früher öfter mal vorgekommen, dass ein offener Auftrag liegen geblieben sei. Das käme durch die im Programm vorgegebenen Tagesziele nicht mehr vor. Die Zeit, die die Abteilungsleiter für die tägliche Datenpflege aufbringen müssen, hält sich nach Aussage von Klement dabei in Grenzen: „Es sind maximal fünf Minuten“, versichert er.

Die Funktionsweise des Programms ist schnell erklärt: Jeder Abteilungsleiter pflegt am Vormittag die für ihn relevanten Daten aus dem Abschluss des Vortags ein und hat die Möglichkeit, diese zu kommentieren. Beispielsweise kann er einen Rückgang bei den Erlösen mit Personalengpässen begründen. Der Abteilungsleiter erhält daraufhin eine Statusmeldung in Form einer Ampel. Der Teiledienstleiter beispielsweise sieht auf einen Blick die Umsatzvorgabe, den Ist-Umsatz samt Abweichung, die Deckungsbeitragsvorgabe und den berechneten Deckungsbeitrag mit Abweichung.

Sämtliche Daten aus den Abteilungen wandern automatisch in die Chefübersicht. Der Geschäftsführer hat dabei verschiedene Ansichtsmöglichkeiten: In der Hauptmaske zeigt eine Ampel, ob das Unternehmen an dem jeweiligen Tag auf Kurs ist und in welcher Abteilung es Probleme gibt. Im Tages- und Monatsblatt



Mit dem Ampelsystem sieht der Geschäftsführer auf einem Blick, in welcher Abteilung alles rund läuft und wo Handlungsbedarf besteht.

sieht er detailliert, in welchem Geschäftsbereich es klemmt und wie sich die Umsätze und Deckungsbeiträge über einen bestimmten Zeitraum entwickelt haben.

### **Schneller auf Schief-lagen reagieren**

„Statt systembedingt durch die Arbeitsweise der Finanzbuchhaltung erst am Monatsende des Folgemonats Gegenmaßnahmen ergreifen zu können, kann er mithilfe der Tagessteuerung schon am nächsten Tag auf Abweichungen reagieren und Maßnahmen ergreifen, um den Umsatz in den nächsten Tagen, Wochen und Monaten zu steigern“, erklärt Fath den Vorteil von Micos.

Ein Beispiel aus dem Verkauf beleuchtet, wie: Wenn die

Verkäufer zu wenig Angebote schreiben, erkennt ein Autohausgeschäftsführer das ohne Micos anhand der Fibu-Daten erst, wenn die Umsätze einbrechen. So verliert ein Autohaus rund drei Monate Vorarbeit und bei einer Vorlaufzeit von zirka drei Monaten vom Angebot bis zum Verkauf gehen noch einmal drei Monate ins Land, bis sich die Auftragseingänge wieder stabilisieren. Setzt ein Betrieb Micos ein, müssen die Verkäufer jeden Tag ins System einpflegen, wie viele Angebote sie geschrieben haben. Damit sieht der Geschäftsführer tagesaktuell, ob die Abteilung ihren Job erledigt hat, und kann sofort steuernd eingreifen.

Micos ist aber weit mehr als ein reines Tagessteuerungsmodul: Es erleichtert auch die

Jahres- und Abteilungsplanung. Das System bietet eine Übersicht, welche Planungunterlagen erforderlich sind und viele hilfreiche Tools. Beispielsweise kann der Serviceleiter die Anzahl seiner Mitarbeiter einpflegen, die geplanten produktiven Stunden pro Monat, den Verrechnungssatz pro Stunde, die geplanten Fremddienstleistungen, Schmierstoff-erlöse usw. Daraus errechnet das System Umsatz, VAK und sonstige Erlöse für die Jahresplanung der Abteilung und den darauf aufbauenden Soll-Ist-Vergleich.

Seine Software betrachtet Fath als ein lebendiges System, das ständig weiterentwickelt wird. Aktuell ist beispielsweise eine Schnittstelle geplant, um Daten automatisch aus Fibu- und Herstellersystemen zu

übernehmen. Zudem entwickelt Fath zurzeit eine Smartphone-App, damit die Geschäftsführer tagesaktuelle Kennzahlen über ihr Handy abrufen können.

Micos eignet sich laut Fath für Autohäuser jeder Größe. Die Kosten belaufen sich auf 1.650 Euro, dazu kommen rund 1.850 Euro für die Installation, Schulungen und System-einrichtung. Diese Investition sei gut angelegtes Geld, versichert Klement: Allein die Zinersparnis sei enorm. Zudem sei die Transparenz im Betrieb und die Motivation der Mitarbeiter rasant gestiegen: „Ich führe meinen Betrieb nur noch strikt nach Zahlen und verlasse mich nicht mehr auf mein Bauchgefühl. Seitdem sind unsere Erlöse deutlich gewachsen.“ *Julia Mauritz*