

Unterstützung bei der Einführung einer Profit Center-Rechnung

Durch Selbstverantwortung mehr Performance

Ausgangssituation

Ein Entwicklungsdienstleister für Verbrennungsmotoren mit Stammsitz in Deutschland plante die Einführung einer Profit Center-Rechnung für die gesamte Unternehmensgruppe, die in Europa, Nord-Amerika und Asien tätig ist. In der Zentrale wurde bereits das Konzept der Profit Center-Rechnung diskutiert. Die von den Produktbereichen getriebenen Profit Center verfügten in der Regel über eine von der Rechtsstruktur unabhängige Führungsstruktur.

Auch die Systemlandschaft war relativ heterogen, da sowohl zwei SAP-Installationen mit unterschiedlichen Mandanten als auch andere lokale Buchhaltungssysteme im Einsatz waren. Im Controlling erfolgte die Planung und Konsolidierung mit einem wiederum anderen System.

Beratungsansatz

Die Anforderungen an Abläufe und Organisation, Methoden der Kostenrechnung sowie an notwendige Systeme wurden auf Basis eines Konzepts zur Einführung einer Profit Center-Rechnung entwickelt. Der Abgleich dieser Anforderungen mit der aktuellen Situation ergab Handlungsfelder, die bewertet und priorisiert wurden mussten. Es erfolgte die detaillierte Dokumentation in einem Handbuch sowie die Abstimmung des Konzepts im Fachbereich und Führungskreis.

Die Dokumentation des Konzepts war wichtig für die Kommunikation in die Gruppe, zur Vorbereitung von Trainingsunterlagen und für notwendige Anpassungen und Ergänzungen in der softwaretechnischen Unterstützung. Außerdem war das Konzept im Detail mit den verantwortlichen Führungskräften abzustimmen, da mit der Profit Center-Rechnung ein Führungsinstrument mit weitreichenden Auswirkungen bis hin zur Anreizschaffung für Management und Mitarbeiter gebildet wurde.

Die Entwicklung und Abstimmung einer Roadmap für die Einführung erfolgte durch die Ableitung der Handlungsempfehlungen und der detaillierten Beschreibung der Einzelmaßnahmen. Diese Roadmap erforderte die Abstimmung mit den Verantwortlichen sowie die Entwicklung eines Projektplans mit Arbeitspaketen.

Kundennutzen

Als Ergebnis liegt die Abstimmung des Konzepts der Profit Center-Rechnung vor sowie ein realistischer Umsetzungsfahrplan, der die organisatorischen, inhaltlichen und systemtechnischen Voraussetzungen der Unternehmensgruppe berücksichtigt. Nun können die Organisationsteile unter einheitlicher Führung selbstverantwortlich am Markt auftreten.

Im Konzept wird neben den grundsätzlichen Fragestellungen, welche Steuerungs- und Informationsziele mit der Profit Center-Rechnung erreicht werden können, auch festgelegt, welche internen Bereiche einzubeziehen sind.

Interesse?

Gerne setzen wir uns mit Ihnen zu einem für Sie unverbindlichen Erfahrungsaustausch zusammen.

Service und Beratung für den Mittelstand GmbH (SBM)

Geschäftsbereich Unternehmensberatung:
Stephan Grunwald, Geschäftsführer
089 / 55 178 – 727

hbw | Haus der Bayerischen Wirtschaft
Max-Joseph-Straße 5
80333 München