

# Transparenz in mittelständischen Unternehmen schaffen

Unterstützt Sie Ihre IT-Infrastruktur bei der Steuerung des Unternehmens?

**Unger, Welsow & Co.**  
Umfeld  
Anforderungen  
Unsere Vorstellung  
Beispiele



## **Dipl.-Wirt.-Inf. André Unger**

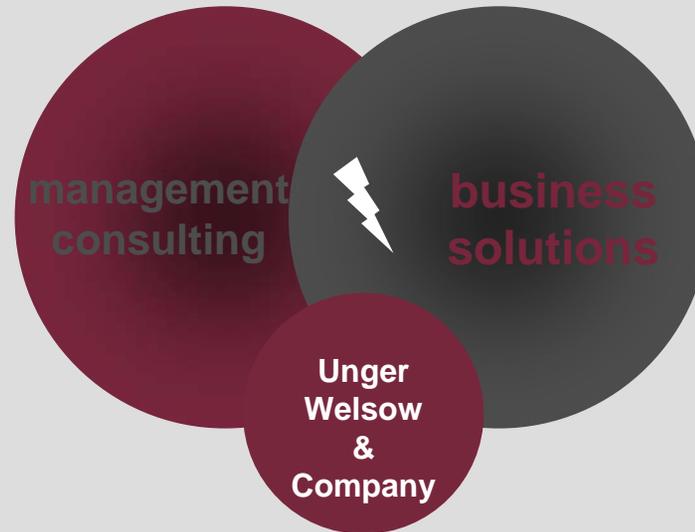
Geschäftsführer / Gesellschafter

- Studium an der Universität Paderborn und am Royal Melbourne Institut of Technology
- IT-Berater/Projektmanager im Finanzdienstleistungsbereich 1996-2000
- Geschäftsführer einer IT-Unternehmensberatung in Paderborn 2000-2003
- Geschäftsführer der Unger, Welsow & Company GmbH

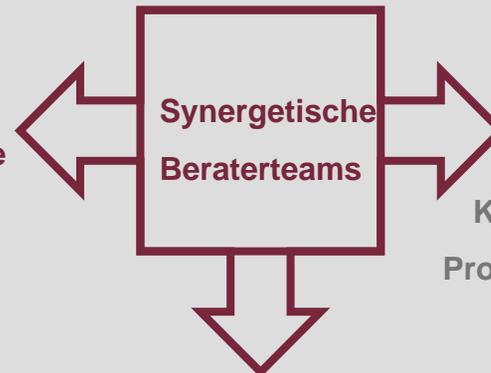
# Unger, Welsow & Company GmbH

Unser Konzept: kompetente Beratung aus einer Hand

Unger, Welsow & Co.  
Umfeld  
Anforderungen  
Unsere Vorstellung  
Beispiele



Managementsysteme  
Management-Werkzeuge  
Man.-Informationssysteme  
Prozessmanagement  
Projektmanagement



Individuallösungen  
Informationssysteme  
Datenbankumgebungen  
Kommunikationsstrukturen  
Projektmanagementlösungen

Projektbegleitende Qualifizierungsmaßnahmen

# Unser wirtschaftliches Umfeld

Unger, Welsow & Co.  
Umfeld  
Anforderungen  
Unsere Vorstellung  
Beispiele

- **EU-Kommission erwartet für 2005 schwächeres Wirtschaftswachstum in der Eurozone**  
Quelle: Süddeutsche Zeitung
- **Philips** (Elektronik) **will in der Halbleitersparte die Lohnkosten um 25% senken**  
Quelle: Hamburger Morgenpost, 16.10.2004
- **KarstadtQuelle** (Einzelhandel) **und ver.di verabschieden Sanierungsprogramm mit einem Volumen von 760 Mio. Euro**  
Quelle: Financial Times Deutschland 14.10.2004
- **DaimlerChrysler** (Automobil) **verabschiedet Sparpaket von jährlich 500 Mio. Euro**  
Quelle: Die Welt, 24.07.2004

# Welche Auswirkungen hat das Umfeld?

- Sparprogramme zielen nicht nur auf Personalkosten
- Externe Dienstleister und Zulieferer sind betroffen
  - a) jedes Projekt wird hinterfragt
  - b) Preise für Dienstleistungen und Waren stehen unter Druck
- Kleine und mittelständische Unternehmen i.d.R. stärker betroffen
  - a) von einem großen Kunden abhängig
  - b) eigene Kostenstruktur nicht bekannt
  - c) hoher Konkurrenzdruck

„KMU können das Marktverhalten selten beeinflussen, da sie weder auf der Beschaffungsseite noch auf der Absatzseite Drohpotentiale aufbauen können.“

Quelle: Knowledge Management und Business Intelligence, Springer Verlag

# Eine bessere Transparenz ist notwendig

## Die Transparenz in Mittelständische Unternehmen muss sich verbessern!

- **Finanzen**

- Wo entstehen meine Kosten?

- Was sind die Kostentreiber?

- Wie sieht der aktuelle Umsatz pro Monat für Produkt X aus?

- Wie entwickelt sich mein Deckungsbeitrag bei Kunde Z?

- **Kunden**

- Wer sind meine profitablen Kunden?

- Wo sitzen meine Hauptkunden?

- Warum kaufen die Kunden bei mir?

- **Projekte**

- Welche Projekte laufen aus dem Ruder?

- Bei welchen Projekten wurde der Zeitrahmen überschritten?

- Bei welchen Projekten wurde das Budget überschritten?

⇒ **Vergleichbare Ansprüche wie große Unternehmen**

⇒ **IT-Lösungen zur Unterstützung werden benötigt**

# Das Angebot der großen Hersteller

**Große Softwarehersteller entdecken als neue Kundengruppe den Mittelstand ( „wieder“ )**

**aber**

**Angebot ist häufig noch nicht mittelstandsgerecht**

**„Viele Dienstleister machen den Fehler, eine Boing 747 bunt anzumalen und sie dann denen anzudienen, die vorher ein Segelflugzeug pilotiert haben.“**

Quelle: Instrumentenflug für Air Mittelstand, [www.cio.de](http://www.cio.de)

Unger, Welsow & Co.  
Umfeld  
Anforderungen  
Unsere Vorstellung  
Beispiele



# Das Problem

Unger, Welsow & Co.  
Umfeld  
**Anforderungen**  
Unsere Vorstellung  
Beispiele

- **Hohe Lizenzkosten**
- **Eingeschränkte Funktionalitäten**  
z.B. SAP Business One 10 – 20 MA ↔ MySAP > 100 MA
- **Vielfältigkeit der Unternehmen**
- **Durchgängige IT-Unterstützung der Prozesse häufig nicht benötigt**

# Unsere Vorstellung

Unger, Welsow & Co.  
Umfeld  
Anforderungen  
Unsere Vorstellung  
Beispiele

- **Zentrale Datenbasis ist notwendig**
- **Nutzen installierter Systeme optimieren**  
Getätigte Investitionen sichern  
Microsoft Infrastruktur häufig verbreitet
- **Geschäftsanwendungen miteinander verzahnen**
- **Geringer administrativer Aufwand**
- **Modular und ausbaufähig**
- **Attraktives Kosten-Nutzen-Verhältnis**

# Beispiel – CR Manager - Geesink



**Danny Reimer**  
Projektleiter Geesink

## Branche

Automobil Spezialfahrzeuge

## Problem

- a) Kundendaten nicht zentral verfügbar (Papier)
- b) tägl. Preisänderungen erschweren Kalkulation für Außend.
- c) hoher manueller Aufwand für Forecast

## Lösung

Microsoft Access als Datenbank  
Microsoft Outlook und Lotus Notes zur Synchronisation

## Vorteile

- a) Synchronisation von Daten per DFÜ
  - Kundendaten
  - Preislisten
  - Konfigurationen
- b) Überschneidende Verkaufsgebiete durch Synchronisation
  - Key Accounts und normale Kunden
- c) Erstellung Forecast auf Knopfdruck
- d) automatische Angebotserstellung als Word/PDF
  - inkl. Fotos und Komponentendetails
  - Reduzierung des Aufwandes ( < 2 Minuten)

# Beispiel – CR Manager - Geesink



**Danny Reimer**  
Projektleiter Geesink

## CR-MANGER VERSION 6.0 - MV

ANGEBOTE UND KALKULATION

KUNDENDATEN

Mailingliste erstellen

Marktsituationsanalyse

Angebots-Preistabellen für Norba/ Geesink verwalten

Forecast anzeigen und filtern

Konfiguration

Export/Import

Zur Hauptübersicht zurück kehren

Diese Datenbank schließen

### ABGELAUFENE WIEDERVORLAGEN:

Entsorgungs-Wirtschaft Sonneberg GmbH 10.03.2003  
 Bellersheim 12.08.2003  
 Fa. Entra Gesellschaft für Entsorgungen 18.08.2003  
 Reinwald 25.08.2003  
 Technische Betriebe Schwelm 22.09.2003  
 G.A.5 Gesellschaft für Abfallbeseitigung 01.10.2003  
 REWU 06.10.2003  
 Abfallwirtschaftsbetrieb des Landkreises Peine 15.10.2003  
 SITA Bormann GmbH 15.11.2003  
 Bad Vilbel Stadt 17.12.2003  
 Meinhardt 29.12.2003  
 EBWO 01.01.2004  
 Weisgerber 07.01.2004  
 Städtereinigung West Nolting GmbH & Co. KG 31.01.2004  
 Landeshauptstadt Magdeburg 06.02.2004  
 Weimar 09.02.2004  
 Pirmasens Stadt 20.02.2004  
 EAD Eigenbetrieb Abfallwirtschaft und 10.03.2004  
 Ludwigshafen Stadt am Rhein 22.03.2004  
 Kassel Die Stadtreiniger 25.03.2004  
 Meinhardt Städtereinigung 25.03.2004  
 Hilger Entsorgung GmbH 30.03.2004  
 Wetzlar Stadtreinigungs- und Fuhramt 28.05.2004  
 Abfallwirtschaft Stadt Oldenburg 31.05.2004  
 Westerwaldkreis WAB 01.06.2004  
 Nord-Westdeutsche 22.06.2004  
 Hanau Stadt 23.06.2004  
 Kreislaufwirtschaft Maurer 23.06.2004  
 Bad Homburg Stadt 24.06.2004

# Beispiel – CR Manager - Geesink



**Danny Reimer**  
Projektleiter Geesink

Letzte Änderung		Stammdatenblatt		Löschen	neuer Kunde	
Firmenname 1:	A W I S T A Gesellschaft für	ABC Klassifizierung:	B	Privat	<input type="checkbox"/>	
Firmenname 2:	Abfallwirtschaft und Stadtreinigung mbH	Firmenzugehörigkeit:	49 % RWE-Umwelt	Kommunal	<input checked="" type="checkbox"/>	
Strasse:	Höherweg 222	Gebietsschlüssel:	4	Intressent	<input type="checkbox"/>	
Ort:	Düsseldorf	Grundsätzlich Intressent für	G <input checked="" type="checkbox"/> N <input type="checkbox"/> K <input type="checkbox"/>	Kunde	<input checked="" type="checkbox"/>	
PLZ:	40233	Tel.:	0211/830-99384	Kundennummer:	10011	
<b>Projekt:</b>	Projekt <input checked="" type="checkbox"/> <span>Forecast-Liste anzeigen</span>	Firmensuche	<input type="text"/>	<span>Briefanrede editieren</span> <span>Plz Korrektur</span>		
Wiedervorlagdatum:	<input type="text"/>	KW:	<input type="text"/>			
<b>Forecast:</b>	(AutoWert)	Customer's expected delivery date:	<input type="text"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Tender		
Bodytype:	<input type="text"/>	Expected order intake:	<input type="text"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Trade-in expected		
Binlitter:	<input type="text"/>	Competitor:	<input type="text"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Demonstration		
Units:	<input type="text"/> 0	RISC Faktor:	<input type="text"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Quotation		
Type of chassis:	<input type="text"/>	Projekt Status:	<input type="text"/>			
Price in €:	<input type="text"/> 0,00 €					
Projekt-Kommentar:	<input type="text"/>					

# Beispiel – CR Manager - Geesink



**Danny Reimer**  
Projektleiter Geesink

CR Manager Version 5 - [Forecast]

### Forecast-Auswertung

Forecast GPM	Anzahl der Projekte	Week	Units 100%	Units 70%	Units 60%	Units 40%	expected delivery booked	Auslieferung nach Cashout	Budget Goal:	
Projekte Riscfaktor 0,9	2	17-18	5	3,5				6	6	
Projekte Riscfaktor 0,8	4	18-23	7	4,9				7	7	
Projekte Riscfaktor 0,7	7	23-27	9	6,3	5,4			4	4	
Projekte Riscfaktor 0,6	10	27-31	11	7,7	6,6	4,4		10	10	
Projekte Riscfaktor 0,5	8	32-36	11	7,7	6,6	4,4	3,5	6	9,5	
Projekte Riscfaktor 0,4	5	36-40	5	3,5	3	2	4,9	2	6,9	
Projekte Riscfaktor 0,3	5	40-45	10	7	6	4	5,4	0	5,4	
Projekte Riscfaktor 0,2	14	45-49	24	16,8	14,4	9,6	4,4	0	4,4	
Projekte Riscfaktor 0,1	0	49-1	0	0	0	0				
							Sum:	35	53,2	

VK1  
  VK 2  
  VK 3  
  VK 4  
 VK 5  
  VK 6  
  VK 7  
  VK 8

Zurücksetzen   Alle anwählen   Datum: 29.04.2004 12:40:11

# Beispiel – CR Manager - Geesink



**Danny Reimer**  
Projektleiter Geesink

CR Manager Version 5 - [Forecast]											
Forecast											
Firmenname 1:	Wiedervorlegedatum:	RISC Faktor:	Projekt Status:	customer's expected delivery date:	expected order intake:	Tender	Demonstration	trade-in expected	Quotation	ABC Klassifizierung:	Combetitor:
XCD	15.12.2004									A	
Kern										C	
Sita Heinemann GmbH										A	
ETG Entsorgung +										C	
Cleanaway Egelsbach GmbH										B	
SWS			Not Active							C	
Homburg/Saar Kreisstadt	30.11.2004		Not Active							C	
Entsorgungs-Wirtschaft Sonneberg GmbH	10.03.2003									C	
Pirmasens Stadt	20.02.2004									C	
Beck Entsorgung mit System GmbH										B	
Städtereinigung West Nolting GmbH & Co. KG	31.01.2004									A	
A W I S T A Gesellschaft für										B	
ACD											
Bad Kreuznach Stadtverwaltung	27.09.2004	0,1	Not Active	2004						C	Zöller,F
Frankenthal Stadtbauamt	30.06.2004	0,1	Not Active							C	F,S,H,Z
Fehr Lohfelden	06.10.2004	0,1	Lost Sales							B	Faun,

# Beispiel - Management Informationssystem



**Dennis Plett**  
Projektleiter ContaClip

## Branche

Hersteller für elektrische und elektronische Verbindungstechnik

## Problem

- a) fehlende Management-Berichte über aktuelle Lage im Vertrieb
- b) Berichte teilweise mit fehlerhaften Informationen

## Lösung

Microsoft Office (Access und Excel)  
Datenhaltung in relationaler Datenbank (hier: Oracle 8i)

## Vorteile

Dem Management stehen **detaillierte** und einfach **anpassbare** Berichte zur Verfügung, die eine genauere Abbildung der aktuellen Lage im Vertrieb ermöglichen.

### a) 3 Berichtsarten (Adhoc, Standard und Spezial)

- Rankings (Top 100 Artikel nach Umsatz oder DB)
- Lagerumschlag oder Lagerdauer
- Neukundenanalyse

### b) Auswahlkriterien mit flexiblen Zeiträumen kombinieren



**Dennis Plett**  
Projektleiter ContaClip

### Hauptmenü



## Hauptmenü

**Standardabfragen**

- Ad-Hoc
- Umsatzabfragen

**Rankings**

- Deckungsbeitrag
- Umsatz
- Artikel / Kunde

**Spezialberichte**

- Artikelliste
- Lagerumschlag
- Gebietsauswertung
- Neukundenanalyse
- Umsatzabweichungen
- Kundenvergleich
- Kundenentwicklung
- Umsatzrückgänge

Programm beenden





**Dennis Plett**  
Projektleiter ContaClip

### Kundenvergleich

## Kundenvergleich

Zeitraum1 wählen...

Von: 04 2003 Bis: 05 2004

Zeitraum2 wählen...

Vergleich

Von: 04 2000 Bis: 04 2001

Kriterium wählen...

Gebiet

Betreuer

Ausland/Inland Vertretungen

Anzeigen Schliessen

# Beispiel - Management Informationssystem



**Dennis Plett**  
Projektleiter ContaClip

Microsoft Excel - Kundenvergleich.xls [Schreibgeschützt]

Frage hier eingeben

Auswertungszeitraum vom 01.05.2003 bis 01.06.2003  
Gebiet Mustergebiet GmbH  
Kundenanzahl 10

Geschäftsbedingungen ein/aus

Auswertungszeitraum vom 01.05.2001 bis 01.06.2001  
Gebiet Mustergebiet GmbH  
Kundenanzahl 8

KundenNr	Umsatz in €	DB in €	DB%	Kundenname	KundenNr	Umsatz in €	DB in €	DB%	Kundenname
53	44.542,46	12.857,32	28,9%	Kundenname	53	28.356,12	9.454,00	33,3%	Kundenname
34	34.453,56	1.254,23	3,6%	Kundenname	34	13.654,45	657,00	4,8%	Kundenname
343	23.648,71	125,00	0,5%	Kundenname	554	11.457,10	454,00	4,0%	Kundenname
54	23.773,71	1.554,18	6,5%	Kundenname	95	3.165,00	8.842,00	279,4%	Kundenname
45	16.435,87	991,65	6,0%	Kundenname	5454	454,00	654,00	144,1%	Kundenname
34	12.345,00	901,12	7,3%	Kundenname	75	232,00	-154,00	-66,4%	Kundenname
861	11.354,00	1.468,32	12,9%	Kundenname	757	133,00	457,00	343,6%	Kundenname
2178	2.453,00	5.457,20	222,5%	Kundenname	45	75,00	154,00	205,3%	Kundenname
34	55,72	102,40	183,8%	Kundenname	Summen:	57.526,67	20.518,00		
34	45,00	-24,40	-54,2%	Kundenname					
53	12,00	-74,30	-619,2%	Kundenname					
Summen:	169.119,03	24.612,72							



**Dennis Plett**  
Projektleiter ContaClip

**Deckungsbeitrageranking**

## DB Ranking

Kriteriumauswahl...

Artikel  Kunde

Auswertungsjahr wählen...

2004

Optionen...

Gebiet

Betreuer

Ausland/Inland Vertretungen

Anzeigen Schliessen

# Beispiel - Management Informationssystem



**Dennis Plett**  
Projektleiter ContaClip

Microsoft Excel - Umsatzranking.xls [Schreibgeschützt]

Datei Bearbeiten Ansicht Einfügen Format Extras Daten Fenster ?

Arial 10 F K U

H45

Umsatzranking							
Gebiet		Mustermann GmbH					
Zeitraum		2003					
	ArtikeINR	Umsatz in €	DB in €	DB in %	Menge	Artikelbezeichnung	
1	1	154.8	65.457,23	54.575,00	83,4%	1245874	Artikelname
2	2	1548.1	45.754,00	56.545,00	123,6%	454	Artikelname
3	3	5487.7	35.312,00	4.575,00	13,0%	644	Artikelname
4	4	4589.6	24.242,00	4.575,00	18,9%	500	Artikelname
5	5	6564.7	21.242,00	4.545,00	21,4%	4557	Artikelname
6	6	4587.9	19.544,00	455,00	2,3%	380	Artikelname
7	7	4568.4	14.545,00	6.654,00	45,7%	154	Artikelname
8	8	1245	13.254,00	7.555,00	57,0%	900	Artikelname
9	9	454	11.547,00	9.756,00	84,5%	150	Artikelname
10	10	545	9.054,00	13.021,00	143,8%	9000	Artikelname
11	11	456	7.945,00	1.221,00	15,4%	1662	Artikelname
12	12	468	8.545,00	9.054,00	106,0%	2000	Artikelname
13	13	7864	5.154,00	8.848,00	171,7%	3456	Artikelname
14	14	45	1.245,00	784,00	63,0%	2800	Artikelname
15	15	754	234,00	150,00	64,1%	1555	Artikelname



**Dennis Plett**  
Projektleiter ContaClip

### Ad-Hoc Abfragen

## Ad-Hoc Abfragen

Zeitraum wählen...

Von:   Bis:

Artikeldaten

Artikelnummer  Artikelgruppe  Warengruppe

...

Gebiet wählen...

Gebiet

Kundennummer

Kundennummer

...

Betreuer wählen...

Betreuer

Anzeigen Schliessen

# Zusammenfassung

Unger, Welsow & Co.  
Umfeld  
Anforderungen  
Unsere Vorstellung  
Beispiele

- **Vergleichbare Ansprüche wie große Unternehmen**
- **Keine 1:1-Umsetzung möglich**
- **Nutzen installierter Systeme optimieren**
- **Modulare und ausbaufähige Lösungen**
- **Attraktives Kosten-Nutzen-Verhältnis**

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Unger, Welsow & Company GmbH

André Unger  
Geschäftsführer

eMail: [aunger@uw-c.de](mailto:aunger@uw-c.de)

Telefon: +49 (0)5251 - 8774142