

# ▶ Warum Kennzahlen?



- Piloten haben eine Steuerungstafel, auf der sie erkennen können, ob sie auf Kurs sind.
- Auch Sie als Führungskraft brauchen das richtige Instrumentarium und die passenden Kennzahlen, um Ihren Bereich zu planen und zu steuern.
- Wir helfen Ihnen, dass für Sie bedarfs- und zielgerichtete Kennzahlen-Cockpit zu entwickeln und zu nutzen.

# ► Warum Kennzahlen?

## Entscheidungshilfe

- Problemerkennung
- Ermittlung der Stark- und Schwachstellen
- Informationsgewinnung

## Vergleichsfunktion

- Wert im Vergleich zum Vorjahr
- Wert im Vergleich zu anderen Unternehmen der Branche

## Messfunktion

- Eigenen „Standort“ bestimmen und messen

## Transparenz

- signalisiert (früh) positive/negative Entwicklungen
- Komplexe Sachverhalte lassen sich kurz und prägnant darstellen

## Koordinationsfunktion

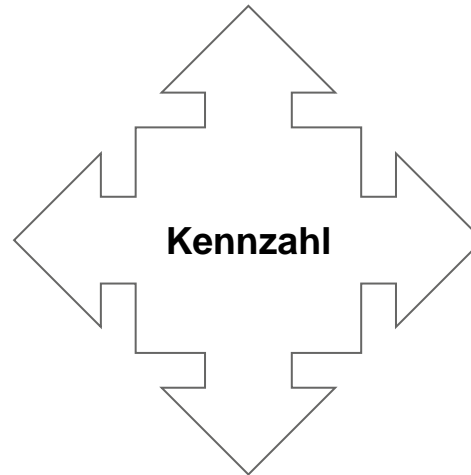
- Helfen bei der Durchsetzung von Entscheidungen
- Helfen bei der Koordination verschiedener Bereiche

## Visionen und Strategie

- Kennzahlensysteme zur Umsetzung von Visionen bzw. Strategien bilden die Basis einer Balanced Scorecard

## Verhaltenssteuerung

- Um Mitarbeiter zu bestimmten positiven Verhaltensweisen zu bewegen



## Kontrollfunktion

- Kontrolle von ex ante geplanten und ex post erreichten Ergebnissen
- Zielerreichung

# ▶ Basiskennzahlen im Einkauf:

- A. Beschaffungsvolumen
- B. Beschaffungsvolumen nach Lieferant, Artikel, Warengruppe
- C. Beschaffungsvolumen bezogen auf den Umsatz
- D. Lieferantenzahl nach Warengruppe
- E. Artikel nach Warengruppe
- F. Einkaufsgemeinkostenquote
- G. Reklamations- und Verzugskosten

# ▶ 1000 Kennzahlen, aber ...

... keine echte Information, geschweige denn Transparenz.

- Viele versuchen sich im Generieren von Kennzahlen. Es wird ein riesiger Zahlenwust erzeugt, den aber zum Schluss keiner interessiert.
- Zu viele Kennzahlen verhindern eine Fokussierung. Motivation geht verloren.
- Es ist nicht klar, welchem Zweck die Kennzahlen überhaupt dienen.
- Die Auswertungen sind oft schwer verständlich und selten anschaulich genug.
- Sie sind nicht in die täglichen Abläufe eingebunden. Es wird nicht erkannt, wann welche Kennzahl für welche Entscheidungen gebraucht und genutzt werden kann.
- Oft steht der Erfassungsaufwand in keinem Verhältnis zum Nutzen.

# ► Auswahl der Kennzahlen:

Bei der Menge von Kennzahlen ist oft weniger mehr. Nicht aussagefähige Kennzahlen sind schlimmer als gar keine Kennzahlen. **Lieber mit wenigen, aber aussagefähigen Kennzahlen starten.**

## Aufwand

- Der Aufwand muss im Verhältnis zum Nutzen stehen
- Daten möglichst direkt aus dem ERP generierbar
- Auswertung verständlich und anschaulich
- ...

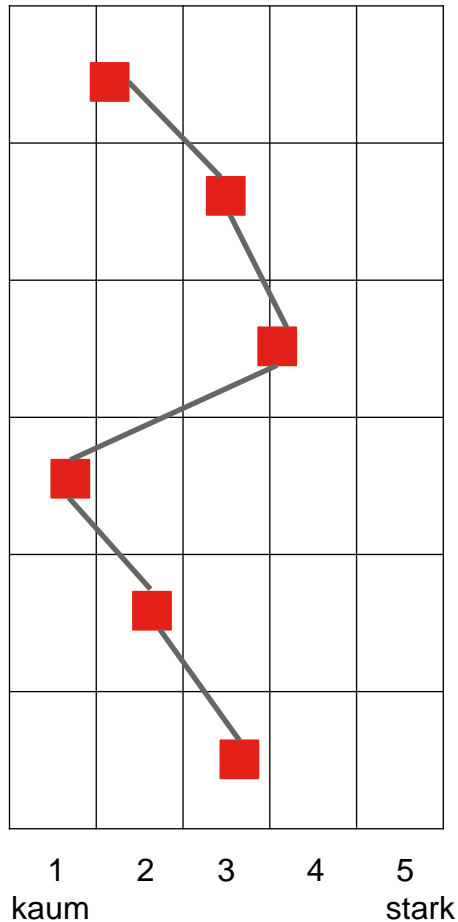
## Vergleichbarkeit

- mit dem Vorjahr
- mit Benchmarks der Leistungsbesten
- mit Benchmarks des BME oder VDMA
- mit dem Branchendurchschnitt
- ...

## Unternehmensstruktur

- Branche
- Organisationsform
- Grundausrichtung/ Verantwortungsbereich des Einkaufs
- Anwendergruppe
- Aufschluss über die Zielerreichung
- ...

# ► Kennzahlenprofil: Wo stehen Sie?



Zieldefinition / Problemerkennung

Kennzahlen: „Daran erkennen wir, ob Ziel X erreicht / Problem Y gelöst ist.“

Festlegung: Messverfahren, Messrhythmus, Messverantwortlicher

Den Mitarbeitern die Bedeutung erläutert.

Klarheit und Einverständnis, was die Kennzahl aussagt.

Regelmäßiges Arbeiten mit den Kennzahlen

Optimierung  
des Profils  
für einen  
bestmögliche  
Steuerung.

Wir  
unterstützen  
Sie dabei.

# ▶ Voran denken.

## ▶ Kontakt

**Ralf Hartdegen**

Unternehmensleitung

[rh@hartdegen-consultants.de](mailto:rh@hartdegen-consultants.de)

Tel.: +49 7162/949899-0

Mobil:+49 176/111 333 43