



Überprüfen Sie, ob Ihr Unternehmen „controllerreif“ ist!

Für diesen anspruchsvollen Quicktest benötigen Sie nur ca. 10 Minuten Ihrer Zeit. Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen möglichst spontan!

ja nein

Planen und formulieren Sie Ihre Unternehmensziele?

- ☞ Haben Sie Ihre Unternehmensziele schriftlich festgelegt? Zielsetzungen, die nicht eindeutig formuliert werden, können als Führungsleitlinie nicht verwendet werden!
- ☞ Sind die leitenden Mitarbeiter detailliert über die Unternehmensziele informiert?
- ☞ Haben Sie die Ursachen für die bisherige Entwicklung Ihres Unternehmens analysiert?
- ☞ Planen Sie laufend die künftige Entwicklung Ihres Unternehmens? Wissen Sie in etwa, wo in Zukunft die Leistungsschwerpunkte Ihres Unternehmens liegen?
- ☞ Wissen Sie, welche Abnehmer oder Zielgruppen Sie in künftigen Perioden ansprechen wollen oder müssen?
- ☞ Planen Sie nicht nur den Umsatz, sondern auch den Gewinn Ihres Unternehmens? (Im Mittelpunkt sollte das Rentabilitätsdenken stehen, nicht das Umsatzdenken, d.h., bei jeder unternehmerischen Planung muss auch eine Rentabilitätsplanung angestellt werden.)
- ☞ Berücksichtigen Sie Konjunkturschwankungen und Änderungen der Verbrauchernachfrage und –gewohnheiten?
- ☞ Besteht die Gefahr des Exportrückganges und gibt es hierfür Alternativpläne?
- ☞ Ist sichergestellt, dass Ressort-Interessen nicht über das Gesamtinteresse gestellt werden?
- ☞ Ist die Zielsetzung der Unternehmung so realistisch, dass es nicht zu Überkapazitäten, unkontrolliertem Wachstum und den damit verbundenen Folgeerscheinungen kommt?



ja nein

Besitzen Sie ein aussagefähiges Informationssystem?

- ☞ Besteht ein aussagefähiges Kennzahlensystem mit externem Vergleichsmaterial?
- ☞ Gibt es eine nach modernen Erkenntnissen aufgebaute Kosten- und Leistungsrechnung (Kostenarten-, Kostenstellen-, Kostenträgerrechnung mit Kostenspaltung)?
- ☞ Werden laufend Ihre Erzeugnisse/Dienstleistungen, Preise und Konditionen mit jenen der Konkurrenz verglichen? Ermitteln Sie regelmäßig relevante Benchmarks?
- ☞ Gibt es eine kurz- und mittelfristige Planung mit Sollvorgaben und Abweichungsanalysen sowie Kontrollberichte?
- ☞ Gibt es Umsatz-, Kosten- und Gewinnentwicklungs-Vergleichszahlen, unterteilt nach Produktgruppen, Kundengruppen und Absatzgebieten?
- ☞ Kennen Sie die Deckungsbeiträge Ihrer Produkte, Sortimente und Abnehmergruppen? Wissen Sie, in welchem Umfang die einzelnen Sparten am Gesamtergebnis der Unternehmung beteiligt sind?
- ☞ Kennen Sie die Kostenstruktur Ihres Unternehmens? Ist Ihnen insbesondere bekannt, wie einzelne Kostenarten -z. B. Personalkosten, Materialkosten in Prozent vom Umsatz- sich in den letzten drei Jahren entwickelt haben?
- ☞ Gibt es eine kurzfristige Erfolgsrechnung?
- ☞ Werden laufend und im ausreichenden Maße Nachkalkulationen erstellt?
- ☞ Müssen Sie monatlich oder quartalsweise ein (Konzern-) Reporting nach International Financial Reporting Standards (IFRS) oder nach US GAAP erstellen?
- ☞ Glauben Sie insgesamt, dass Ihr Informationssystem ausreichend ist, d. h., dass Sie und Ihre Mitarbeiter rechtzeitige und sinnvolle Informationen erhalten?
- ☞ Haben Sie Kenntnisse über Ihre tatsächliche Liquiditätssituation? Erstellen Sie regelmäßig Liquiditätsplanungsrechnungen?



ja nein

- ☞ Sind Projektgeschäfte ein wichtiges Geschäftsfeld Ihrer Unternehmung?

Ist eine ausreichende Transparenz des Absatzbereiches Ihres Unternehmens gegeben?

- ☞ Ist die Entscheidung für die von Ihnen gewählten Vertriebswege genügend abgesichert, überprüfen Sie von Zeit zu Zeit künftige Alternativen?
- ☞ Gibt es Überlegungen, welche Abnehmer- oder Zielgruppen künftig angesprochen werden sollen?
- ☞ Gibt es eine planmäßige Suche nach einem Ihre Leistungspalette ergänzenden oder erweiternden Programm?
- ☞ Besteht eine Artikelerfolgskontrolle und wird von Zeit zu Zeit das Sortiment bereinigt und durchforstet?
- ☞ Entsprechen die gewährten Zahlungs- und Lieferungskonditionen der Bedeutung Ihrer Kunden?
- ☞ Wird der Verkauf nach Deckungsbeiträgen gesteuert?
- ☞ Werden die Ergebnisse Ihrer Werbebemühungen objektiv analysiert und ausgewertet?
- ☞ Kennen Sie die Vertriebskosten, ausgedrückt in Prozent des Umsatzes, unterteilt nach Vertriebs-Kostenstellen und auf Produkte bezogen?
- ☞ Wissen Sie, wie hoch die Kosten der Angebotserstellung und Auftragsbearbeitung in Ihrer Unternehmung sind?

Hinweis: Die Urheberrechte an dieser Unterlage liegen bei der DGC Deutsche Gesellschaft für angewandtes Controlling mbH. Die Ergebnisse dieser Unterlage dürfen nur von den rechtmäßigen Beziehern im Rahmen der eigenen Firma oder Körperschaft verwendet werden. Nachdruck, Vervielfältigung oder Veröffentlichung der Untersuchung, der Unterlage insgesamt oder von Einzelteilen sowie die Weitervergabe von Teilen an Dritte sind ohne besondere Genehmigung nicht gestattet. Es wird darauf hingewiesen, dass die unerlaubte Verwertung nicht nur Schadensersatzansprüche begründet, sondern auch nach § 106 Urheberrechtsgesetz strafbar ist. Wird im Einzelfall eine Weitervergabe oder Veröffentlichung von Teilergebnissen gewünscht, so ist hierzu die Zustimmung von Prof. Dr. Peter R. Preißler schriftlich einzuholen.

Haftungsausschluss: Sämtliche Aussagen und Texte erheben nicht den Anspruch auf Vollständigkeit und Unfehlbarkeit. Sicher sind auch subjektive Meinungen des Verfassers enthalten. Für die Angaben kann keine Gewähr übernommen werden. Diese müssen vom jeweiligen Anwender im Einzelfall anhand anderer Literaturstellen auf ihre Richtigkeit überprüft werden.