

## FALLBEISPIEL

# Alles unter Kontrolle

*Wie ein Münchner Mittelständler von einem systematischen Controlling profitiert*

Axel Meise



Mehr Übersicht im eigenen Hause und eine überzeugende Darstellung des Unternehmens nach Außen! Für Axel Meise, Geschäftsführender Gesellschafter der Lichtgalerie GmbH in München sind das die entscheidenden Vorteile eines systematischen Controllings. Der Münchner Mittelständler, der sich mit der Entwicklung und dem Vertrieb der eigenen Leuchtenkollektion OCCHIO einen Namen gemacht hat, bringt so auch mehr Licht in und auf das eigene Unternehmen. „Banken, Partnern und Mitarbeitern können wir jederzeit einen Überblick über die aktuelle Geschäftslage, aber auch einen Ausblick in die Zukunft geben - und das ist beispielsweise bei der Ratingbeurteilung ein nicht zu unterschätzender Vorteil“, sagt Meise.

**Wichtig ist das Controlling** aber auch intern, weil die aus mehreren Einzel-GmbHs bestehende Firmengruppe mit rund sieben Millionen Euro Jahresumsatz so stets den Überblick über die Geschäftsentwicklung und die Zukunftschancen behält. Für das Unternehmen selbst war das gar nicht einmal mit besonders großem Aufwand verbunden. Denn die Installation des Controlling-Systems hat die Lichtgalerie GmbH kurzerhand an den Unternehmensbera-

ter Dr. Helmut Weinzierl outgesourct. Eine Maßnahme, die sich nach Einschätzung des Firmenchefs allemal bezahlt gemacht hat. „Der Analysebedarf hat mit den Jahren insbesondere aufgrund unseres starken Wachstums zugenommen“, sagt Meise. Zusätzlich zur monatlichen Controlling-Auswertung steht bei der vierteljährlichen Soll-Ist-Analyse dabei der Cashflow im Vordergrund, da bei den Münchnern wie bei vielen anderen Mittelständlern der Erhalt der Liquidität eine herausragende Rolle spielt. Das durchschnittliche Volumen von Warenbeständen, Kreditoren und Debitoren wird deshalb ebenso wie das Verhältnis von Umsätzen und Ausgaben quartalsweise dahingehend analysiert, ob die angestrebten Ziele auch erreicht wurden. Die von dem, spezifisch für die Bedürfnisse der Firmengruppe entwickelten Software-Tools liefern dabei eine nicht zu unterschätzende visuelle Unterstützung. Denn die Leuchtenhersteller müssen in besonderem Maße saisonale Einflüsse berücksichtigen, da das Geschäft in den Sommermonaten aufgrund der branchenspezifischen Nachfrage erfahrungsgemäß stagniert. „Durch das Controlling werden auch saisonale und konjunkturelle Einflüsse sichtbar, von de-

nen wir uns mit Blick auf die langfristige Strategie nicht irritieren lassen dürfen“, sagt Meise. Kein Wunder, denn die Unternehmensgruppe hat auch in den Zeiten der konjunkturellen Flaute „brutal antizyklisch investiert“ und setzt, wie schon in der Vergangenheit, konsequent auf weiteres Wachstum.

**Entscheidend ist** deshalb auch der Blick in die Zukunft, der quartalsweise durch eine Planung für die jeweils kommenden zwölf Monate mit konkreten Daten unterstützt wird. Neben der Umsatz-Ausgaben-Rechnung steht dabei stets eine Investitions- und Budgetplanung auf dem Programm. Dabei untersucht das Unternehmen regelmäßig auch, wie sich zurückliegende Investitionen auf die betriebswirtschaftlichen Auswertungen ausgewirkt haben. Die Erkenntnisse daraus gehen dann wieder in die Zukunftsplanung ein. Konsequenz: Investiert wird nur, wenn die Rentabilität der Investition weitestgehend prognostiziert werden kann. „Das spannende am Controlling ist, dass wir aus den Zahlen der Vergangenheit und mit gut überlegter Interpretation die Erfahrungswerte in die Zukunft fort-schreiben können“, sagt Meise. ■

NORBERT HOFMANN

## Für Grundstückspflege und Winterdienst:

Mit Hako-Mehrzweckgeräten und Kompaktschleppern für die Grundstücks- und Anlagenpflege. In abgestuften Größen- und Leistungsklassen von 5 - 50 PS. Mit großem Anbaugeräteprogramm. Fordern Sie nähere Information oder eine Vorführung an.



Beratung,  
Vermietung,  
Kundendienst:

**Hako**

Hako-Werke GmbH Niederlassung München  
Vertriebs- und Servicezentrum Nürnberg-München  
Telefon: (089) 8942680 · Telefax: (089) 89426826