



Zahlenwerk GmbH

Unternehmensprofil

August 2008



Zahlenwerk GmbH

Unternehmensprofil

→ **Leistungsbereich Training & Planspiele**

→ Leistungsbereich Beratung



Kompetenzen & Leistungen - Training und Planspiele

In der Betreuung unserer Kunden rund um Ihr betriebliches Zahlenwerk kommt dem Thema Training eine herausragende Bedeutung zu.

Unsere Trainings zeichnen sich trotz der vielfältigen Themenbereiche durch hohe Praxistauglichkeit aus.

Spielerisch Lernen - Gelerntes spielen.
Der Einsatz von Planspielen (Standard-Version oder maßgeschneidert) ermöglicht die Vermittlung von anspruchsvollen Inhalten und Zusammenhängen.

Kompetenzen

- Controlling
- Financial Analysis
- Financial Due Diligence
- Internationale Rechnungslegung
- Planung
- Reporting

Leistungen

- Beratung
- Coaching
- Corporate Finance / Transaction Services
- Training
- Externes Controlling
- Interimsmanagement
- Erstellung von Planspielen



Leistungsbereich Training

Wir betreuen Unternehmen im Trainingsbereich rund um das Thema Betriebs- und Volkswirtschaft.

Unser Anspruch ist es dabei, auf die jeweiligen Besonderheiten des betreffenden Unternehmens einzugehen und die individuellen Anforderungen und Wissenslagen der Teilnehmer zu berücksichtigen.

Themen (Auswahl)

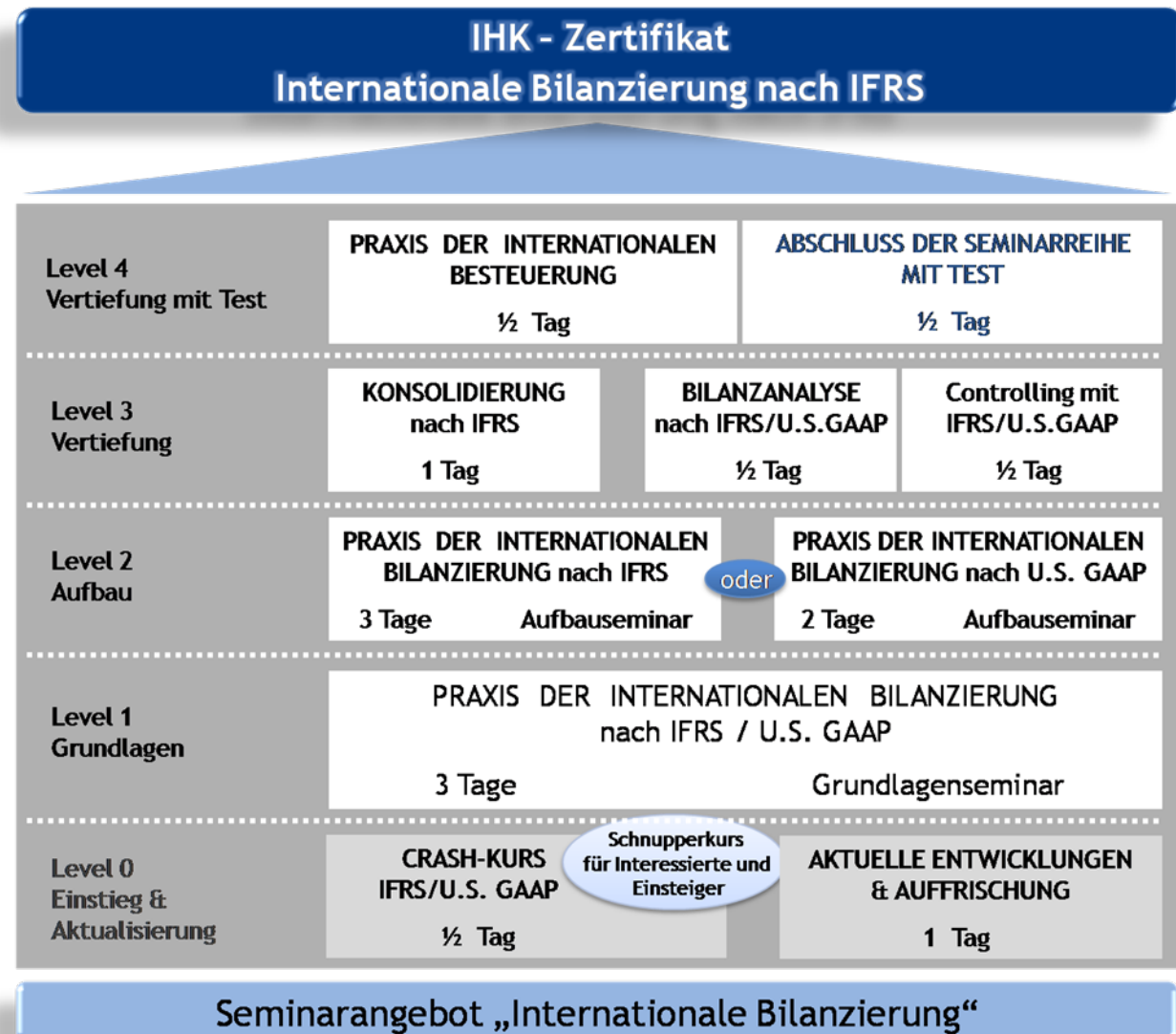
- Grundlagen der Betriebswirtschaft
- Controlling für Controller
- Controlling für Nicht-Controller
- Kostenrechnung/Kalkulation
- Bilanzanalyse
- Internationale Rechnungslegung
- Grundlagen der VWL
- Grundlagen des Marketing
- ...



Anwendungsbeispiele Training (1/5)

Beispiel - IHK München

Seminarreihe zum
Thema „Internationale
Bilanzierung“.



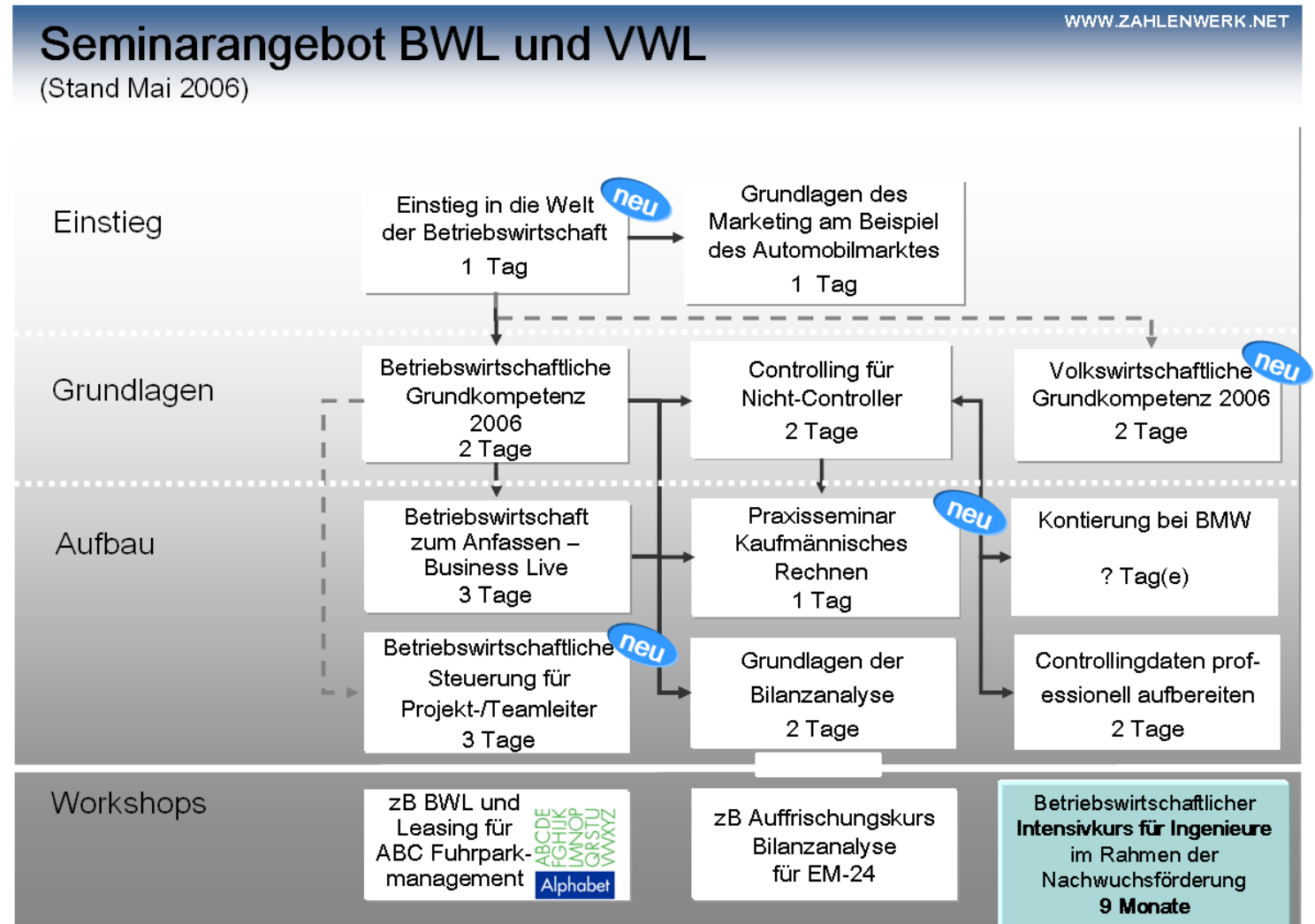


Anwendungsbeispiele Training (2/5)

Beispiel - BMW-Group

Seminarreihe zum Thema „Betriebs- und Volkswirtschaft“.

Ein spezielles BMW-Planspiel wird derzeit von uns entwickelt.





Anwendungsbeispiele Training (3/5)

Beispiel - Flughafen
München GmbH

Seminarreihe zum
Thema „Betriebswirt-
schaft“.

Seit 2007 wird eine
eigens für die Belange
der Flughafen München
GmbH konzipierte
Seminarreihe zum
Thema „Internationale
Bilanzierung“
durchgeführt.





Anwendungsbeispiele Training (4/5)

Anwendungsbeispiel Training allgemein

Mit Teilnehmern gemeinsam erarbeitete Graphik zur Erläuterung finanzwirtschaftlicher Begriffe und deren Zusammenspiel.





Anwendungsbeispiel Training - Workshop zum Thema Working Capital Management bei der BayWa AG.

Durchführung eines
internationalen Work-
shops mit Führungs-
kräften und Mitarbei-
tern, die im Bereich
Forderungsmanage-
ments tätig sind.

Anwendungsbeispiele Training (5/5)



Inhaltsverzeichnis

- A. Einführung
- B. Bilanz
- C. Gewinn- und Verlustrechnung
- D. Cash-flow
- E. Working Capital
- F. Weiterführende Elemente zur Bilanzanalyse



Einfluss der „Days Sales Outstanding“ auf das Working Capital

Hohe Days Sales Outstanding

- hoher Forderungsbestand
- hohe Kapitalbindung
- geringere Liquidität /
Liquiditätsengpass /
zusätzliches Fremdkapital
- erhöhtes Ausfallrisiko
- schlechte Bonität
- schlechtes Rating
- negative Auswirkung auf das
Working Capital

Niedrige Days Sales Outstanding

- geringer Forderungsbestand
- geringe Kapitalbindung
- höhere Liquidität
- geringer Kapitalbedarf
- positive Auswirkung auf das
Working Capital



Leistungsbereich Planspiele

Getreu dem Grundsatz, dass Lernen auch Spaß machen soll, werden Mitarbeiter durch Spielen zum Lernen motiviert. Dabei kommen realitätsnahe Modelle zum Einsatz, mit deren Hilfe auch komplexe betriebswirtschaftliche Zusammenhänge in verständlicher Form dargestellt werden können.

Themen (Auswahl)

- Betriebswirtschaft allgemein (Einstieg in die Welt der Betriebswirtschaft): Kaufmännische Zusammenhänge erkennen und verstehen - „mitreden können“
- Betriebswirtschaftliche Steuerungsgrößen und Performance Indikatoren
- Betriebswirtschaft im Öffentlichen Nahverkehr
- Schwerpunktthema Forderungsmanagement und Wertmanagement
- Basiswissen Kostenrechnung & Kostenmanagement (das Instrument „Kostenrechnung“ verstehen und im eigenen Unternehmen zielgerichtet anwenden können)
- Bilanz & Bilanzierung (die Bestandteile der Bilanz und die Einflussfaktoren auf den Unternehmerischen Erfolg verstehen und anwenden)



Leistungsbereich Planspiele

Auf Wunsch entwickeln wir für Sie auch IHR eigenes, maßgeschneidertes Unternehmensplanspiel

- **mit Ihren eigenen Begriffen, Ihrem Logo, Corporate Design etc.**
- **Ihren Definitionen und Kennzahlen bzw. Steuerungsgrößen**
- **unter Verwendung Ihres Wertschöpfungsprozesses**

Bei unseren Planspielen können Sie zwischen unterschiedlichen Versionen wählen, je nachdem, welche Zielsetzung bei der Wissensvermittlung im Vordergrund stehen soll.

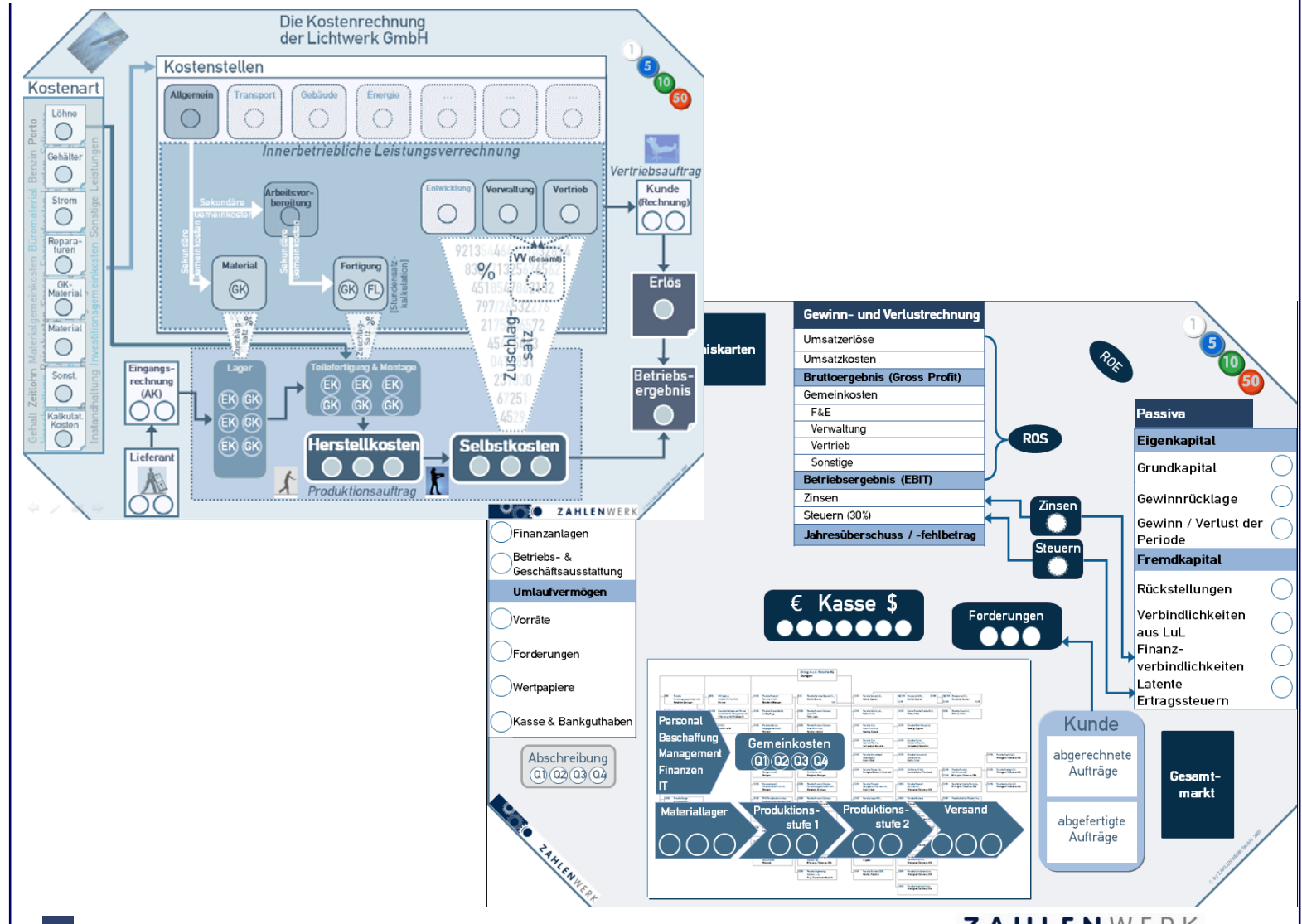
Spielen Sie „Ihr eigenes Spiel“: wir richten die Situation im Spiel exakt auf die jeweiligen Gegebenheiten Ihres Unternehmens aus. Dadurch können sich die Teilnehmer „hautnah“ in die realen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des eigenen Betriebes hineinversetzen und die Auswirkungen Ihres Tuns auf den Erfolg des Unternehmens unmittelbar aufgezeigt bekommen. Fehler zu machen ist dabei gewollt, denn damit wird ein „realitätsnahes Lernen aus Erfahrung“ möglich.

Der entscheidende Vorteil eines Planspiels „zum Anfassen“ (gegenüber einer EDV-gestützten Simulation) liegt vor allem darin, dass die Wechselwirkungen zwischen den betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen und Steuerungsgrößen deutlich besser nachvollziehbar und (be-)greifbar gemacht werden. Dadurch stellt sich bei den Teilnehmern ein nachhaltiger Lernerfolg ein.



Die Teilnehmer lernen spielerisch die Hard Fact-Seite (Bilanz, G&V, Cash Flow, Kennzahlen) sowie die wichtigsten Soft Facts der Unternehmenssteuerung kennen.

Themen wie zB „Kostenmanagement“ oder „Innerbetriebliche Leistungsverrechnung“ werden in diesem Planspiel für die Teilnehmer auf eine sehr anschauliche und einprägsame Art vermittelt.



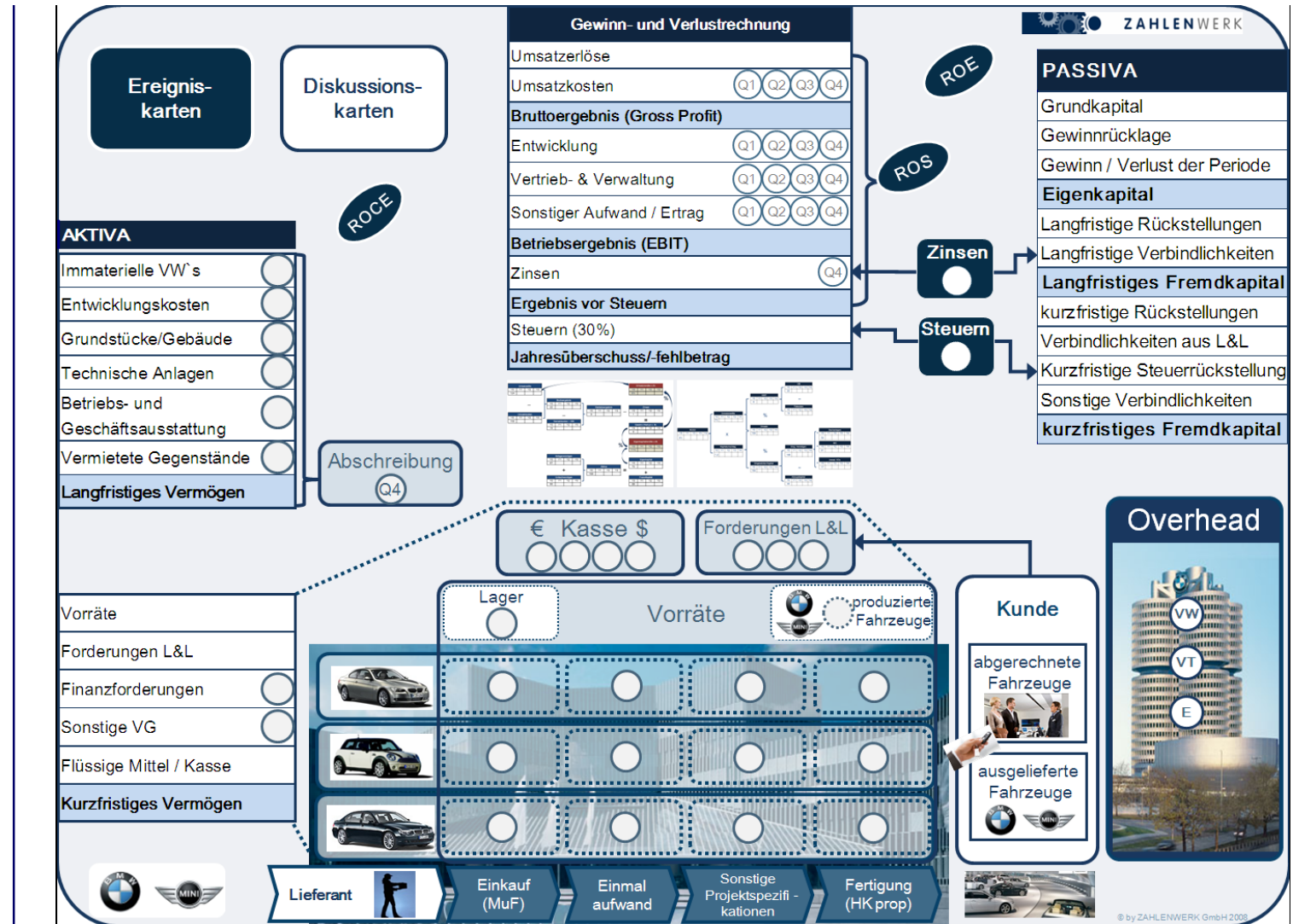


Beispiel Individuelle Planspiel-Konzeption (1/6)

Beispiel - BMW AG

Konzeption und Durchführung eines kunden-spezifischen Unternehmensplanspiels mit Schwerpunkt auf die unternehmensspezifische Steuerungslogik (RoCE) im Automobil-Segment.

Dieses speziell für die BMW AG entwickelte Planspiel verdeutlicht den Zusammenhang zwischen Projekt- und Periodenerfolg.



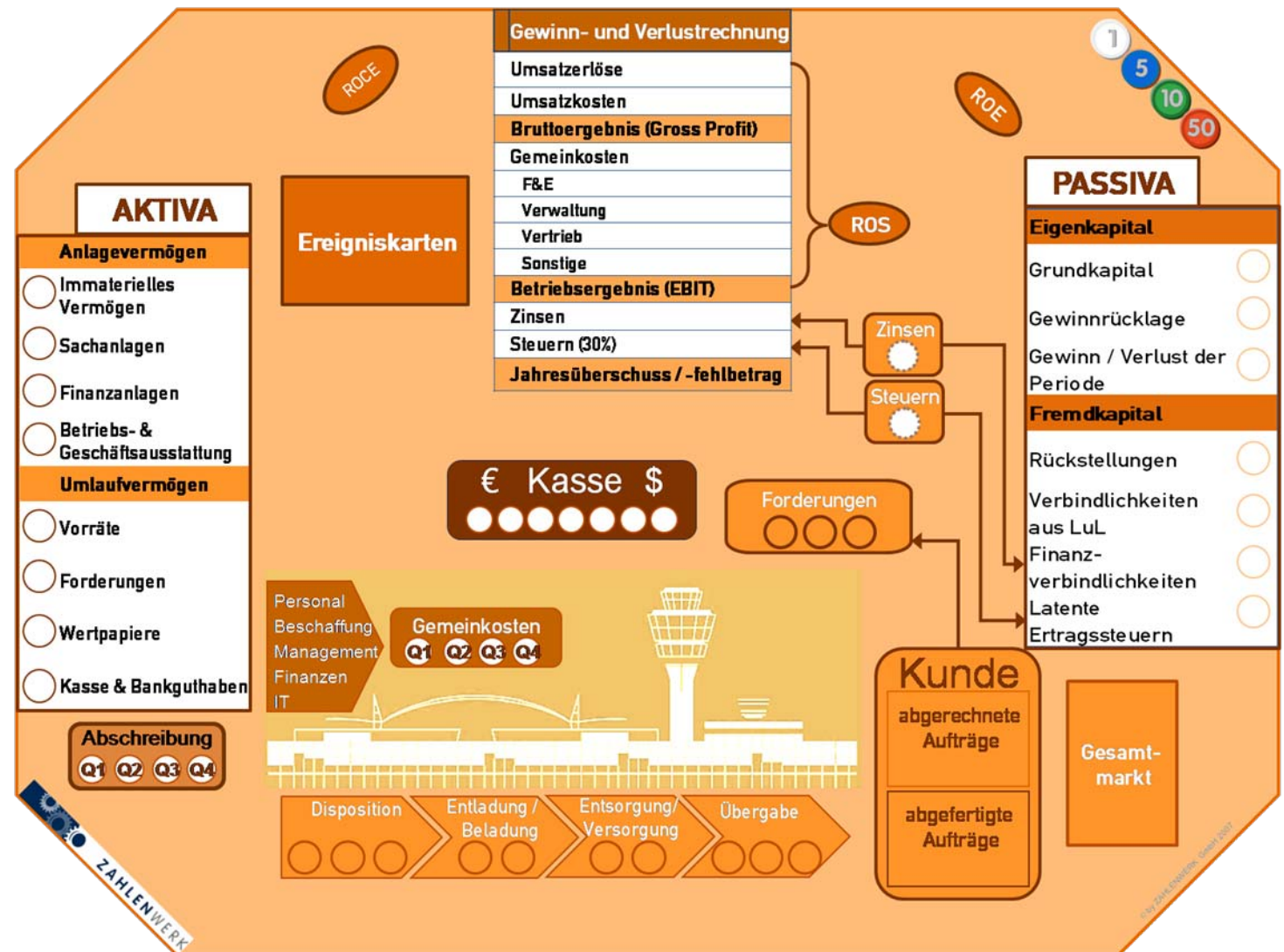


Beispiel Individuelle Planspiel-Konzeption (2/6)

Beispiel - Flughafen
München GmbH

Konzeption und Durchführung eines kunden-
spezifischen Unternehmensplanspiels mit
Schwerpunkt auf die
spezifische Steuerungs-
logik eines Flughafens.

Die Umstellung auf IFRS
stellt dabei ein
zentrales Element dar.





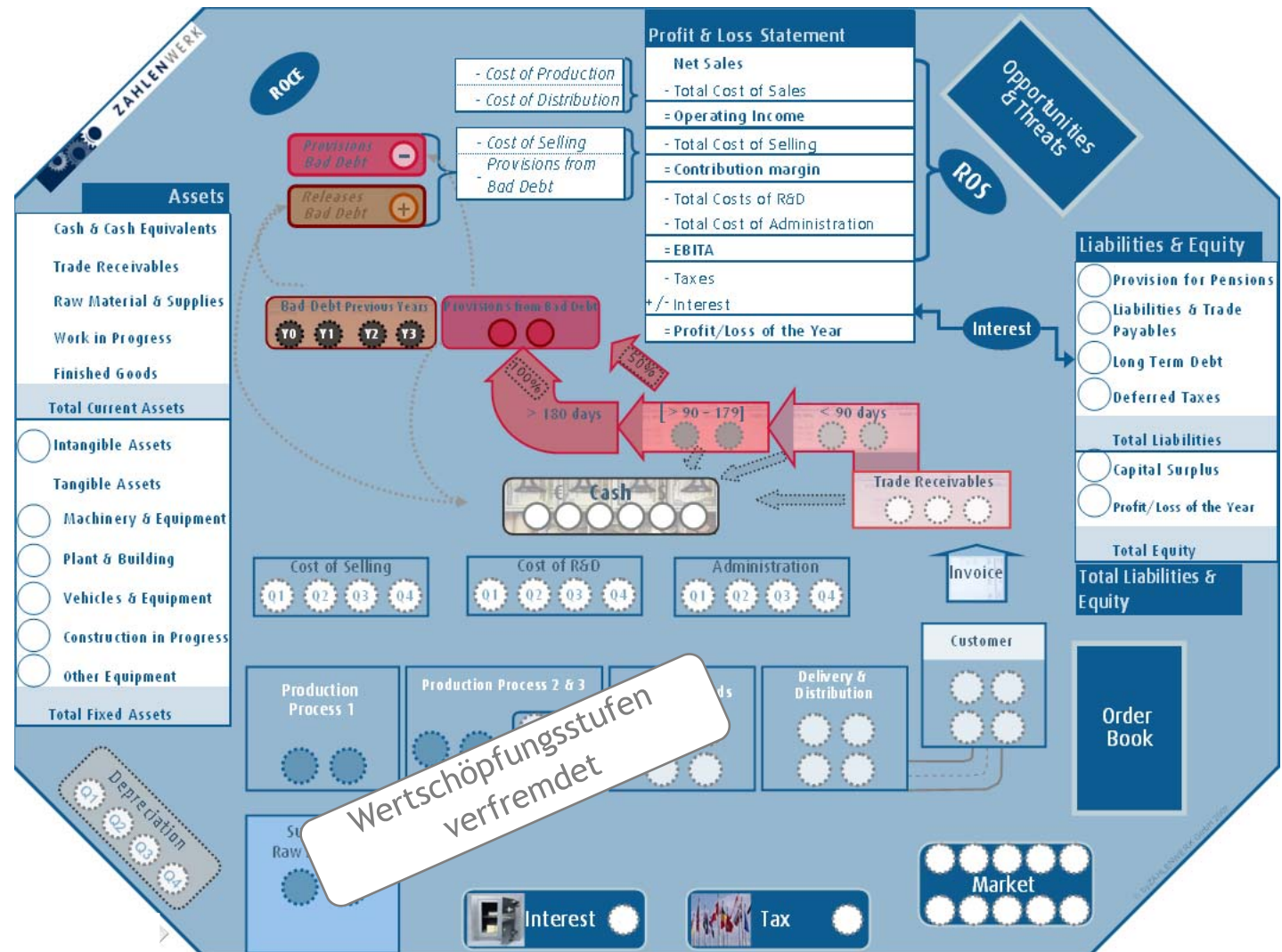
Beispiel Individuelle Planspiel-Konzeptionen (3/6)

Beispiel - The Linde Group

Konzeption und Durchführung eines kundenspezifischen Unternehmensplanspiels mit Schwerpunkt auf das Thema „Forderungsmanagement“.

Mittlerweile wurden bereits mehr als 300 Führungskräfte aus ca. 40 Ländern weltweit geschult.

Durchführung auf Deutsch und Englisch.



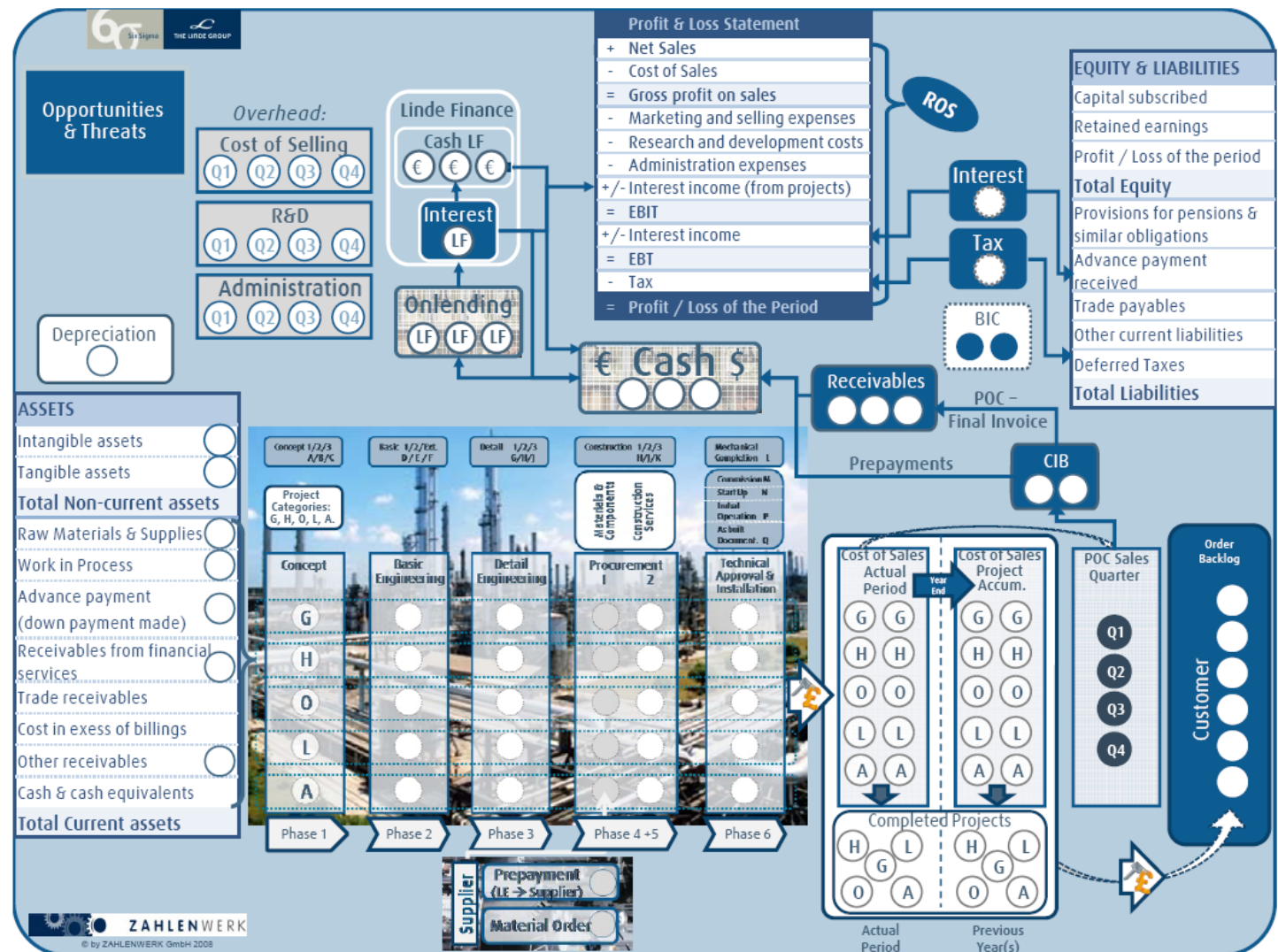


Beispiel Individuelle Planspiel-Konzeptionen (4/6)

Beispiel - The Linde Group, Bereich Linde Engineering

Konzeption und Durchführung eines kunden-spezifischen Unternehmensplanspiels mit Schwerpunkt auf das Thema „Percentage of Completion“.

Dieses speziell für Engineering-Unternehmen entwickelte Planspiel enthält neben dem typischen Phasenmodell im Großanlagenbau das Thema der periodengerechten Abrechnung im mehrjährigen Projektgeschäft.

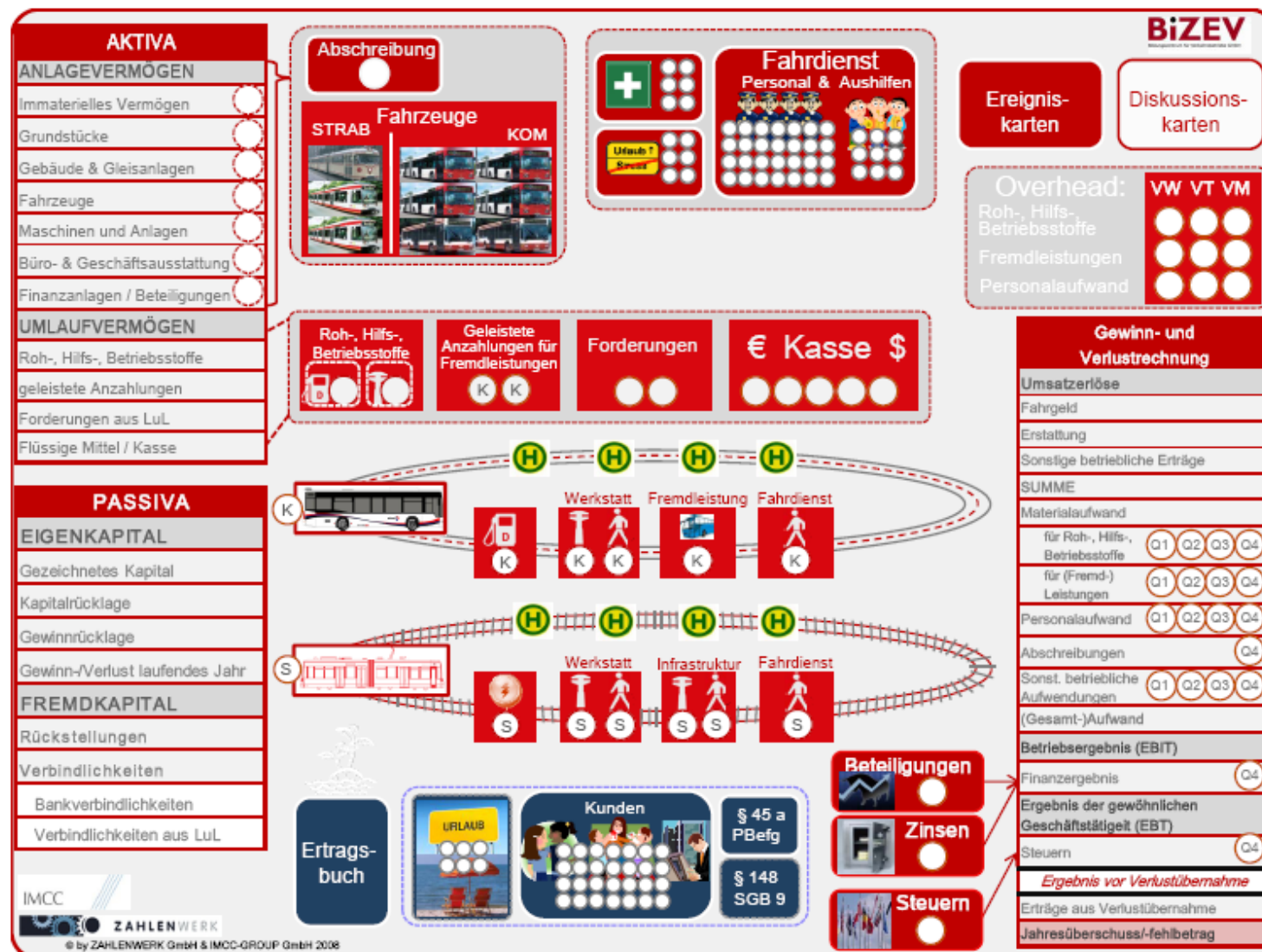




Beispiel Individuelle Planspiel-Konzeptionen (5/6)

Beispiel - Planspiel für den Öffentlichen Personen-Nahverkehr (angeboten über das Bildungsinstitut BIZEV in Bremen)

Das Planspiel wurde auf die Gegebenheiten im Öffentlichen Personen-Nahverkehr zugeschnitten und wird bei unterschiedlichen regionalen ÖPNV-Unternehmen durchgeführt. Eine Ausdehnung über den deutschsprachigen Raum hinaus ist für 2009 geplant.

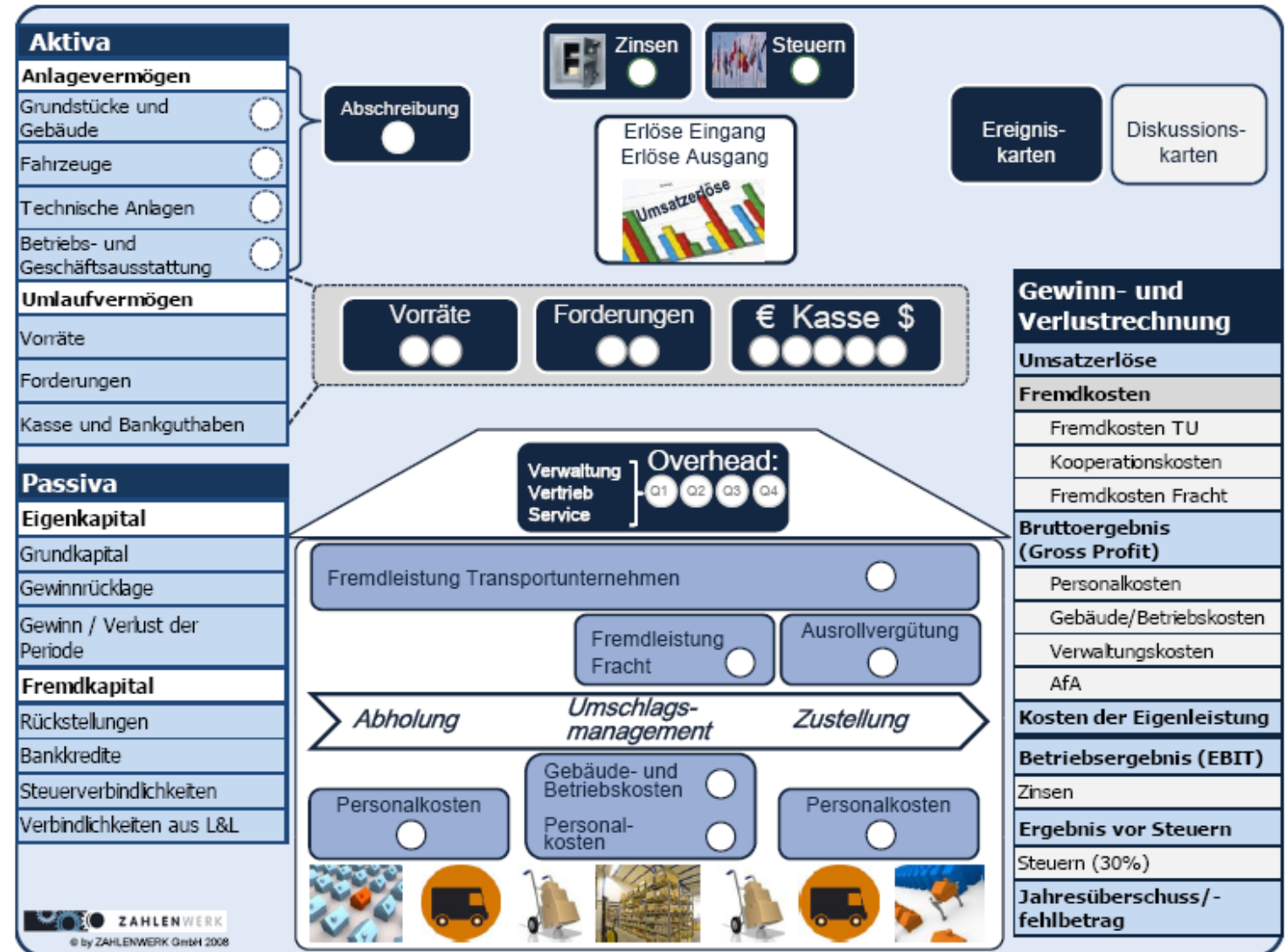




Beispiel Individuelle Planspiel-Konzeptionen (6/6)

Beispiel - speziell auf ein Unternehmen aus der Logistikbranche (Paketdienst) zugeschnittenes Planspiel.

Die wesentlichen Merkmale dieses Planspiels sind in diesem Falle nicht für Externe bestimmt - einmal abgesehen von übergeordneten betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen und Links zu Themen wie Wirtschaftlichkeitsberechnungen sowie Investitionsrechenverfahren





Zahlenwerk GmbH

Unternehmensprofil

→ Leistungsbereich Training & Planspiele

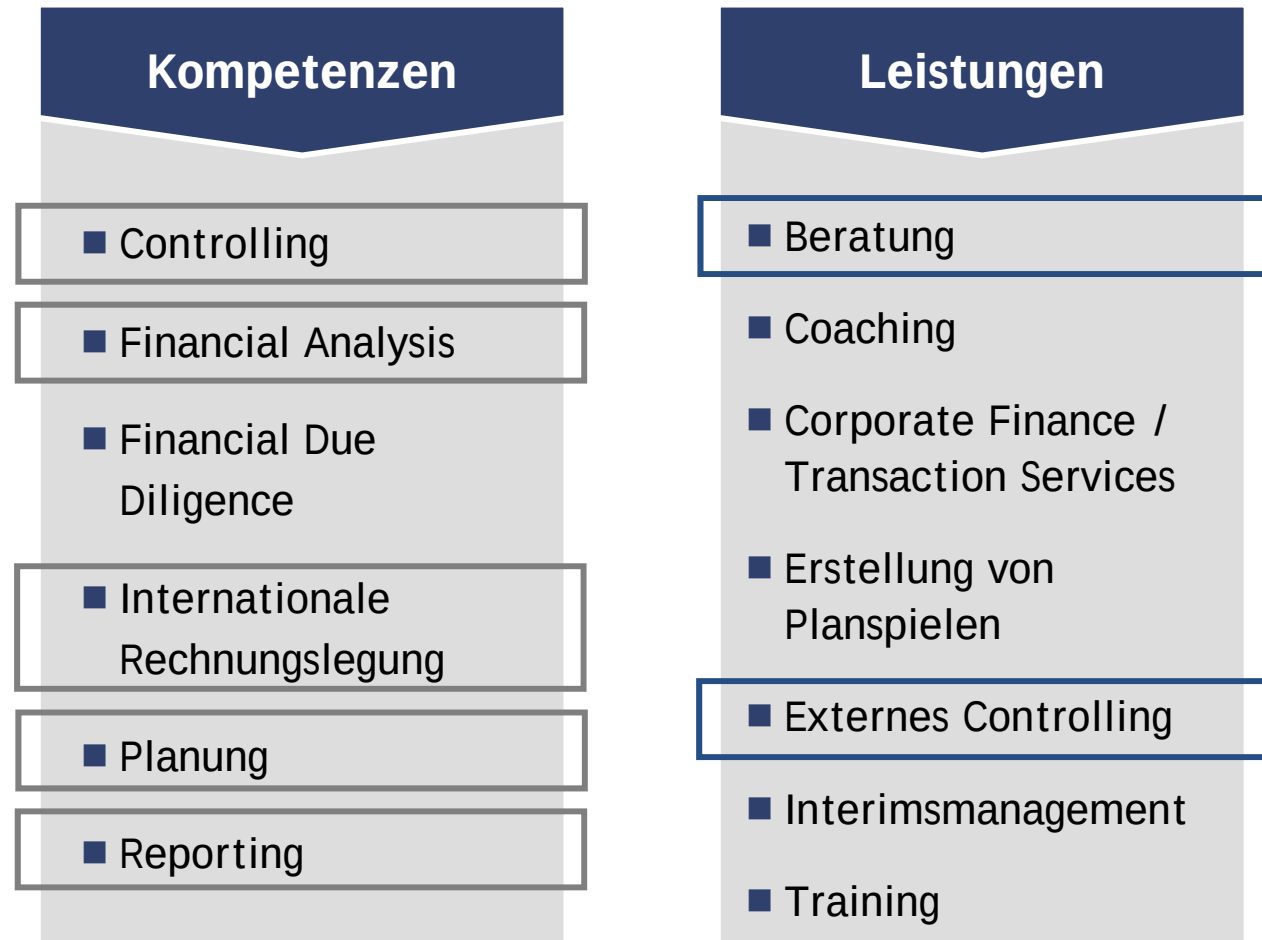
→ **Leistungsbereich Beratung**



Kompetenzen & Leistungen - Beratungsleistungen

Die Themen Planung und Reporting stehen dabei im Mittelpunkt unserer Beratungsleistungen.

Wir erstellen für Sie maßgeschneiderte, an Ihre Bedürfnisse ausgerichtete Planungs- und Reportingtools. Inhalt und Umfang bestimmen wir gemeinsam mit Ihnen nach einer ausführlichen Analyse.





Leistungsbereich Beratung

Wir betreuen Unternehmen als kompetente Ansprechpartner rund um das Thema Betriebswirtschaft.

Unser Anspruch ist es dabei, die Ansprüche unserer Kunden in allen Belangen rund um Ihr ZAHLENWERK zu erfüllen.

Themen (Auswahl)

- Einführung von Professional Planner TM
- Begleitende Betreuung im Rahmen der Umstellung auf IAS/IFRS
- Aufbau und Einführung von Kostenrechnungssystemen
- Aufbau und Einführung von Reportingssystemen
- Aufbau und Einführung von Controlling- und Steuerungssystemen
- Durchführung von Finanzanalysen



Anwendungsbeispiele Beratung (1/12)

Flughafen Nürnberg
GmbH

und

Linde Engineering

Einführung einer
integrierten
Unternehmensplanung
(Mehrjahresplanung)
mit Verknüpfung von
Ergebnisplanung und
Liquiditätsplanung
unter Verwendung von
Professional Planner™
als Softwarelösung.

Professional Planner - [1. Gewinn und Verlust.ptb - R0]

fix Unternehmen 2004

Organisation

- Dataset
- Dokumente
- Struktur
- Zeit

- Schnellübersicht
- Schnellübersicht Vergleich
- Erfolgsdaten
 - 1. Umsatz-Deckungsbeitrag
 - 2. Aufwand-Ertrag
 - 3. Zinsenberechnung
 - 4. Abschreibungsberechnung
 - 5. Ertragsteuern
 - 6. Produktion
- Bilanz und Finanzierung
- Cockpit
- Ergebnisse
 - 1. Gewinn
 - 2. Finanzp
 - 3. Bilanz
 - 4. Betriebs
 - 5. BAB
 - 6. Grafik E
 - 7. Grafik L

Gewinn und Verlust

fix: Unternehmen

Unternehmen	2004	01/04-03/04
Nettoerlöse	240.000.000	57.600.000
WES/Material	120.000.000	28.800.000
Deckungsbeitrag	120.000.000	28.800.000
Aufwand = Kosten	110.000.000	27.500.000
Ertrag = Leistung	0	0
Ordentliches Ergebnis 1	10.000.000	1.300.000
Ord Neutraler Aufwand	0	0
	104.171	104.171
	0	0
	408.404	11.425
Ergebnis 2	10.304.234	1.207.255
Aufwand	0	0
ag	0	0
euern	10.304.234	1.207.255
	2.576.058	301.814

Neuanlage Strukturelemente

Strukturelement

- Profitcenter
- Umsatzbereich
- Produktionselement
- Kostenstelle
- Kredit
- Investitionen
- Anlagevermögen
- Lager
- Produktionslager
- Forderungen LuL
- So Forderungen
- So Umlaufvermögen
- ARAP

OK

Abbrechen

Anzahl: 1



Anwendungsbeispiele Beratung (2/12)

Axel Meise Licht

Einführung einer integrierten Unternehmensplanung (Mehrjahresplanung) mit Verknüpfung von Ergebnisplanung und Liquiditätsplanung

Bilanz						Liquidität					
A. Anlagevermögen						I. OPERATIVER CASH FLOW					
Immaterielle VermG	4	14	17	69	69	Bilanzergebnis nach Steuern	161	264	493	-210	708
Sachanlagen	416	462	625	666	666	+/- AfA/Zuschreibung	62	61	64	79	266
B. Umlaufvermögen						+/- Steuerrückstellungen	-1	0	0	0	-1
Lager	865	917	843	1.118	1.118	+/- Rückstellungen	-62	0	10	28	-24
Produktionslager	0	0	0	0	0	+/- SoPo Rücklagen	0	0	0	0	-
Forderungen LuL	602	665	646	304	304	Saldo Cash Flow					
So Forderungen	0	0	0	0	0		160	325	567	-103	949
Forderungen Vor	Alle Werte in 1.000 €					Sep 05	Dez 05	Mr			
Forderungen BKK						II. WORKING CAPITAL					
BKK aktiv	Gewinn & Verlust					+/- Lager	-173	-53	74	-274	-426
So Umlaufverm						+/- Produktionslager	0	0	0	0	0
C. Aktive Rechn						+/- Forderungen LuL	-147	-64	19	342	151
ARAP	Umsatzerlöse	1.601	2.567			+/- So Forderungen	0	-8	-3	170	159
Summe Aktiva						+/- Forderungen Vorsteuer	6	16	0	-81	-60
A. Eigenkapital						+/- Forderungen BKK-Zinsen	0	0	0	0	-
Eigenkapital	Materialaufwand	-545	-983			+/- So Umlaufvermögen	0	0	0	0	-
SoPo Rücklagen	Rohertrag	1.057	1.584			+/- ARAP	0	-36	36	-3	-3
Bilanzergebnis	Vertriebssonderkosten	-129	-241			+/- Verbindlichkeiten LuL	97	165	-337	376	302
B. Rückstellung						+/- So Verbindlichkeiten	-134	-33	-37	23	-181
Rückstellungen	Umsatzprovision	-92	-151			+/- Verbindlichkeiten Umsatzsteuer	0	46	-10	-36	0
Steuerrückstellun	Sonstige Variable Kosten	-59	-71			+/- Verbindlichkeiten BKK-Zinsen	0	0	0	0	-
	Deckungsbeitrag	777	1.121			+/- PRAP	0	0	0	0	0
	Aufwand = Kosten	-613	-837			Saldo Working Capital					
	Ertrag = Leistung	0	0				-351	34	-258	517	-58
C. Verbindliche						III. LANGFRISTBEREICH					
Verbindlichkeiten	Betriebsergebnis	164	284			+/- Investitionen	-70	-117	-230	-172	-589
So Verbindlichei	Ord Neutraler Aufwand	-5	-19			+/- Darlehen	0	0	0	0	-
Verbindlichkeiten	BKK-Sollzinsen	0	0			Saldo Langfristbereich					
Verbindlichkeiten	Ord Neutraler Ertrag	7	3				-70	-117	-230	-172	-589
BKK passiv	BKK-Habenzinsen	0	0			IV. EIGENTÜMERSPHÄRE					
Darlehen	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstät	166	268			+/- Eigenkapital	166	0	0	0	166
D. Passive Rech						Saldo Eigentümersphäre					
PRAP	AO Neutraler Aufwand	0	0				0	0	0	0	0
Summe Passiva						Cash Flow					
	Ergebnis vor Steuern	166	268	494	-207		-261	242	79	242	302
	Ertragsteuern	-4	-3	-3	-3						
	Ergebnis nach Steuern	162	265	491	-210						

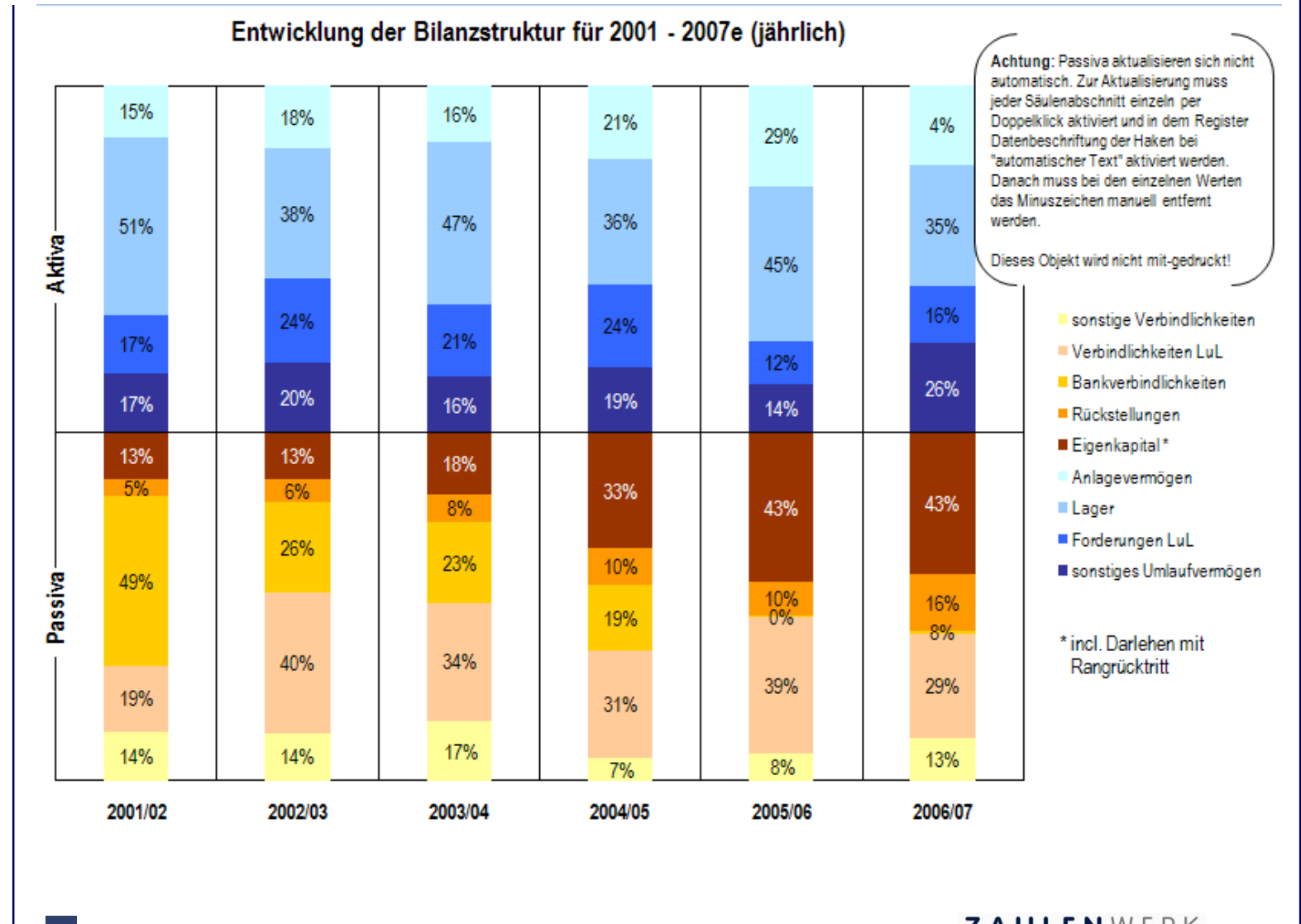


Anwendungsbeispiele Beratung (4/12)

Allgemein -

Beispiel für den Aufbau eines Management- und Aufsichtsrat-Reportings

Graphische Darstellung der Bilanzstruktur für Unternehmensanalysen, zu Benchmark-Zwecken oder Bankgespräch.





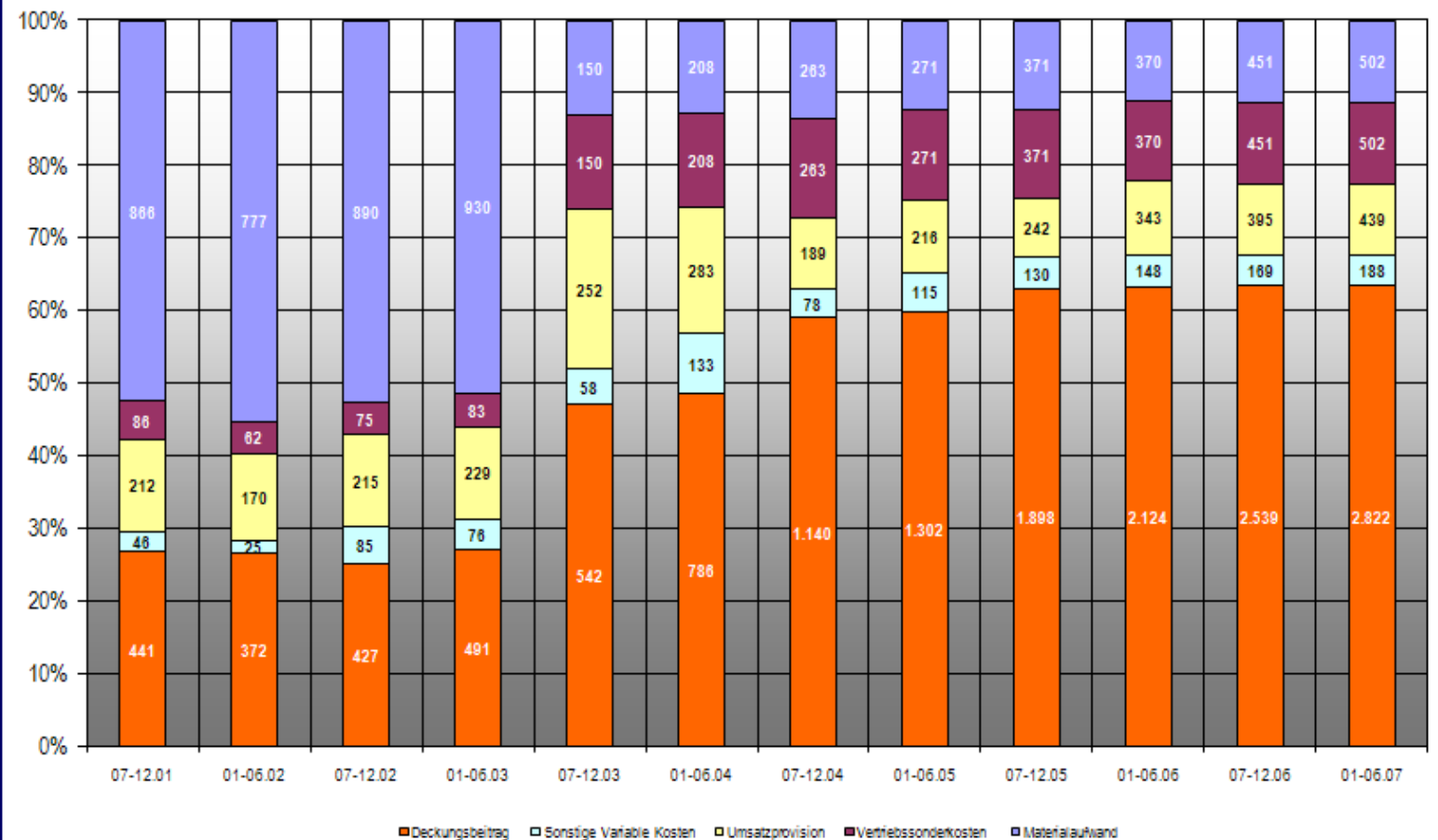
Anwendungsbeispiele Beratung (5/12)

Allgemein -

Beispiel für den Aufbau eines Management- und Aufsichtsrats-Reportings

Graphische Darstellung der Entwicklung einzelner Kostengruppen und Deckungsbeiträge für Unternehmensanalysen, zu Benchmark-Zwecken oder Bankgespräch.

Entwicklung von Variablen Kosten und Deckungsbeitrag für 2001 - 2007e (1/2-jährlich)





Anwendungsbeispiele Beratung (6/12)

Maschinenplanung

Beispiel für die Einführung einer individualisierten Maschinenplanung in einem Industrieunternehmen

Alle Werte in 1.000 EUR	2005	Apr 06	Mai 06	Jun 06	Jul 06	Aug 06	Sep 06	Okt 06	Nov 06	Dez 06	2006	Kommentar
Maschinenplanung												
Fakturierbare Stunden [h]	8.391,6	856,8	856,8	856,8	890,4	890,4	890,4	890,4	890,4	890,4	10.382,4	
<i>Maschine Typ 1</i>	8.391,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	2.419,2	
Maschinenanzahl	4,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	
Fakturierbare Stunden pro Maschine	2.419,2	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	2.419,2	
Verfügbare Stunden pro Maschine	3.024,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	4.032,0	2- Schichtig
Auslastungsgrad [%]	80%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	
	0,0	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	2.419,2	
Maschinenanzahl	0,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	
Fakturierbare Stunden pro Maschine	0,0	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	2.419,2	
Verfügbare Stunden pro Maschine	0,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	4.032,0	2- Schichtig
Auslastungsgrad [%]	0%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	
<i>Maschine Typ 3</i>	0,0	285,6	285,6	285,6	285,6	285,6	285,6	285,6	285,6	285,6	3.427,2	
Maschinenanzahl	0,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	
Fakturierbare Stunden pro Maschine	0,0	285,6	285,6	285,6	285,6	285,6	285,6	285,6	285,6	285,6	3.427,2	
Verfügbare Stunden pro Maschine	0,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	4.032,0	2- Schichtig
Auslastungsgrad [%]	0%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	
<i>Maschine Typ 4</i>	0,0	168,0	168,0	168,0	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	2.116,8	
Maschinenanzahl	0,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	
Fakturierbare Stunden pro Maschine	0,0	168,0	168,0	168,0	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	201,6	2.116,8	
Verfügbare Stunden pro Maschine	0,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	336,0	4.032,0	2- Schichtig
Auslastungsgrad [%]	0%	50%	50%	50%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	53%	
<i>Typ 5</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	



Anwendungsbeispiele Beratung (7/12)

Allgemein

Beispiel für die Erstellung eines Planungs- und Reporting-Leitfadens im Rahmen der Einführung entsprechender Tools

	Leitfaden zur Budgetplanung 2006	Stand: 10/2005
--	----------------------------------	----------------

Inhalt des Leitfadens:

1. Grundsätzliches zur Budgetplanung
2. Ablauf und Terminschiene der Budgetplanung 2006
3. Gliederung und Aufbau des Planungstools
4. Beplanen der einzelnen Kostenstellen
 - 4.1 Allgemeine Hinweise zur Erfassung im Planungstool
 - 4.2 Personalplanung
 - 4.3 Investitionsplanung
 - 4.4 Maschinenplanung
 - 4.5 Umsatzplanung
 - 4.6 Intercompanyplanung
 - 4.7 Ergebnisplanung

1. Grundsätzliches zur Budgetplanung

Durch die Budgetierung wird die Verantwortung für die Zielerreichung den einzelnen Bereichen und Kostenstellen übertragen. Deshalb müssen alle Verantwortungsbereiche eines Unternehmens über ein eigenes Budget verfügen. Die Zusammenfassung dieser Budgets gemäß der hierarchischen Gliederung des Unternehmens führt dann zum Gesamtbudget. Die Budgetierung folgt damit den organisatorischen Verantwortungsstrukturen des Unternehmens.



Anwendungsbeispiele Beratung (8/12)

Alphaform AG

Einführung eines
wochenaktuellen
Reportings für das
Produktionscontrolling
auf Kostenstellenebene
mit historischem
Jahresverlauf und
Forecastmöglichkeit

Stunden Ist gegenüber Stunden Soll							KoStelle	Ziel- erreichung
Technologie	Feb 05	01.-02. [2AT]	03.-09. [5AT]	10.-16. [5AT]	17.-23. [5AT]	24.-28. [3AT]		in % kum.
Technologie 1 in h -Soll-	2.000	200	500	500	500	300	1 10220	
Technologie 1 in h -Ist-	2.241	112	550	621	661	298		112%
Technologie 2 in h -Soll-	700	70	175	175	175	105	1 10320	
Technologie 2 in h -Ist-	679	42	98	237	182	120		97%
Technologie 3 Prozess A in h -Soll-	700	70	175	175	175	105	1 10410	
Technologie 3 Prozess A in h -Ist-	740	75	165	213	199	88		106%
Technologie 3 Prozess B in h -Soll-	1.000	100	250	250	250	150	1 10410	
Technologie 3 Prozess B in h -Ist-	900	74	235	211	245	135		90%
Technologie 5 Standort A in h -Soll-	600	60	150	150	150	90	1 10610	
Technologie 5 Standort A in h -Ist-	1.125	0	200	325	350	250		49%
Technologie 5 Standort B in h -Soll-	1.700	170	425	425	425	255	1 10700	
Technologie 5 Standort B in h -Ist-		in Technologie 5 Standort A enthalten.						
Technologie 6 in h -Soll-	120	12	30	30	30	18	1 10810	
Technologie 6 in h -Ist-	66	3	2	6	7	47		55%
Technologie 7 Masch. in h -Soll-	70	7	18	18	18	11	1 10920	
Technologie 7 Masch. in h -Ist-	60	0	0	0	0	60		86%
Technologie 7 Mann in h -Soll-	70	7	18	18	18	11	1 10910	
Technologie 7 Mann in h -Ist-	70	0	0	0	0	70		100%
Endveredelung in h -Soll-	175	18	44	44	44	26	1 40000	
Endveredelung in h -Ist-	163	6	58	28	53	18		93%
SUMME h -Soll-	7.135	714	1.784	1.784	1.784	1.070		
SUMME h -Ist-	6.044	312	1.308	1.642	1.697	1.085		
IST -Ist- in Prozent = erreicht	85%	44%	73%	92%	95%	101%		

► ► Stunden Jan Stunden Feb Stunden Mar Stunden Apr Stunden Mai Stunden Juni Stunden Juli Stunden August S



Anwendungsbeispiele Beratung (9/12)

MAN Nutzfahrzeuge

Einführung eines
Vertriebscontrolling-
moduls

Primarsystem SAP R3 –
Entwicklung eines MS
Access Tools zum
Controlling der
Wirtschaftlichkeit von
Dienstleistungs-
verträgen, die als
Cross Selling Produkte
im Zusammenhang mit
dem Verkauf der
Nutzfahrzeuge
angeboten werden





MAN Nutzfahrzeuge

Einführung eines
Vertriebscontrolling-
moduls

Vollautomatisierte
Importschnittstelle zur
Übernahme von
Stamm- und
Bewegungsdaten

Anwendungsbeispiele Beratung (10/12)

Datenimport

Sicherungsverzeichnis

F:\MTBD-VD\Zahlenwerk\Sicherung\

ändern



Bewegungsdaten (Kosten)

Importdateien

Importdateien

Schnittstelle

Import starten

Datei auswählen

F:\MTBD-VD\Zahlenwerk\Importdateien\Bewegungsdaten\Kosten.txt

Einzelrechnungen (ER)

Importdateien

Importdateien

Schnittstelle

Import starten

Datei auswählen

F:\MTBD-VD\Zahlenwerk\Importdateien\Bewegungsdaten\Einzelrechnungen.txt

Verkaufszahlen (Velo)

Importdateien

Importdateien

Schnittstelle

Import starten

Datei auswählen

F:\MTBD-VD\Zahlenwerk\Importdateien\Bewegungsdaten\VELO.xls

Schadteile

Importdateien

Importdateien

Schnittstelle

Import starten

Datei auswählen

F:\MTBD-VD\Zahlenwerk\Importdateien\Bewegungsdaten\SCHADTEILE.txt



Übertragung der Importdateien

Sicherungsverzeichnis öffnen

Kontenrahmen überprüfen

Zuordnungen aktualisieren



Anwendungsbeispiele Beratung (11/12)

MAN Nutzfahrzeuge

Einführung eines
Vertriebscontrolling-
moduls

Mehrstufige
Berichtsfunktionalitäten

- Berichte für die
Außenorganisation
(Vertriebsnetz)

- Schadensteil-
optimierung
(Entwicklung)

- Betriebsergebnis-
rechnung

Berichtswesen

zum aktuellen Datenstand 04 / 2008



Berichtsmonat

05

2008

Berichtswesen Außenorganisation	Schadenshäufigkeit, Schadteile, Ablehnungsquote	Betriebsergebnisrechnung
Ergebnisübersicht je Servicevertrag	-SV wählen-	Ergebnisübersicht -Serviceverträge-
Ergebnisbericht je Servicebetrieb	-SB wählen-	Ergebnisübersicht -Servicebetriebe-
		Auslaufende SV (in 6 Monaten) - Servicebetriebe-
Bericht je Truckcenter	-TC wählen-	Ergebnisübersicht -Truckcenter-
		Auslaufende SV (in 6 Monaten) -Truckcenter-
Penetrationsrate		Penetrationsrate -Truckcenter-





Anwendungsbeispiele Beratung (12/12)

MAN Nutzfahrzeuge

Einführung eines Vertriebscontrolling-moduls

- Vollautomatische Exportfunktionalität für die Vertriebsorganisation mit definierten, kundenindividuellem Berichtswesen

Microsoft Access - [Export_NL]

Datei Bearbeiten Ansicht Einfügen Format Datensätze Extras Fenster ?

Frage hier eingeben

Anzahl der Niederlassungen 17

C:\ Export-Ordner wählen...

Export

Augsburg	dbAugsburgXPnl.mdb
Berlin	dbBerlinXPnl.mdb
Essen	dbEssenXPnl.mdb
Frankfurt_Main	dbFrankfurt_MainXPnl.mdb
Hamburg	dbHamburgXPnl.mdb
Hannover	dbHannoverXPnl.mdb
Kassel_Erfurt	dbKassel_ErfurtXPnl.mdb
Koblenz	dbKoblenzXPnl.mdb
Köln	dbKölnXPnl.mdb
Leipzig_Dresden	dbLeipzig_DresdenXPnl.mdb
Mannheim	dbMannheimXPnl.mdb
München	dbMünchenXPnl.mdb
Nürnberg	dbNürnbergXPnl.mdb
Osnabrück	dbOsnabrückXPnl.mdb
Rostock	dbRostockXPnl.mdb

Datensatz: 1 von 17

Formularansicht

NF



In den Jahren unserer Geschäftstätigkeit haben wir eine Vielzahl von Kunden in den verschiedensten Industriezweigen begleitet (Auszug).

Referenzen (Auszug)

DAX - Unternehmen

- BMW AG – Seminarreihe zum Thema Betriebswirtschaft
- The Linde Group – Konzeption & Durchführung eines Unternehmensplanspiels
- MAN Nutzfahrzeuge Gruppe - Entwicklung eines Reportingtools für Teilbereich

KMU

- Alphaform AG – Erstellung der 5-Jahresplanung und des operativen Reporting/Controllingberichtes
- Auto Service-Leasing GmbH – Beratung bei der Einführung einer Prozesskostenrechnung
- Axel Meise Licht GmbH – Unternehmensplanung, Externes Controlling & Coaching
- Danuvius Klinik GmbH – Entwicklung eines Systems zur betriebswirtschaftlichen Unternehmenssteuerung, Externes Controlling & Coaching
- Derag - Entwicklung eines Systems zur betriebswirtschaftlichen Unternehmenssteuerung
- DiViDi Entertainment GmbH – Erstellung eines Cockpits zur integrierten Unternehmensplanung & -Steuerung
- Flughafen München GmbH – Seminarreihe zum Thema Betriebswirtschaft, Begleitende Betreuung der Einführung von IFRS
- Flughafen Nürnberg GmbH – Seminarreihe zum Thema Betriebswirtschaft Auswahl & Einführung einer Software für Planung, Reporting & Analyse
- GGO Orgelbau GmbH – Beratung bei der Unternehmensgründung
- IHK München – Seminarreihe zum Thema internationalen Bilanzierung und Kostenrechnung
- Krauss-Maffei AG– Seminare zu betriebswirtschaftlichen Themen
- web-shuttle AG – Externes Controlling & Coaching



Wir verfügen über einen breiten Erfahrungshintergrund zu den unterschiedlichen kaufmännischen Fragestellungen.

Team

- **Dr. Helmut Weinzierl** ist promovierter Kaufmann und war vor der Gründung von Zahlenwerk bei einer internationalen Unternehmensberatung und anschließend als selbständiger Berater, Trainer und Coach für mittelständische Unternehmen und Konzerne tätig. Er ist in zwei Unternehmen Aufsichtsratsmitglied.
- **Stefan Kasserra** ist Wirtschaftsingenieur und war vor der Gründung von Zahlenwerk als CFO und Interimsmanager bei verschiedenen Start-Ups tätig.
- **Benedikt Müller** ist diplomierter Kaufmann und war vor Zahlenwerk mit Führungsaufgaben in einem mittelständischen Unternehmen betreut. Er verfügt über Erfahrung im internationalen Fertigungs- und Vertriebscontrolling. Ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der Entwicklung von Planspielen.
- **Joachim Grau** ist diplomierter Wirtschaftsingenieur und war vor Zahlenwerk als CFO und externer Controller in mehreren Start-Ups tätig.
- **Dr. Marcus Fischer** ist promovierter Kaufmann und seit mehr als 10 Jahren im internationalen M&A tätig. Er war CFO in einem mittelständischen Unternehmen und ist insbesondere auf die Beratung von Unternehmenstransaktionen, Unternehmensplanung und Business Development spezialisiert.
- **Robert Hausmann** ist diplomierter Handelslehrer und EDV-Sachverständiger. Er unterrichtet Wirtschaftswissenschaften und EDV an der Fachoberschule München und verfügt über entsprechende Erfahrung im Trainingsbereich.
- **Wolfgang Knittelfelder** ist Wirtschaftsingenieur und seit 13 Jahren in den Bereichen Informationstechnologie und -strategie sowie Controlling und Organisation tätig, insbesondere bei der Implementierung von Controllingwerkzeugen (BI-Software - im speziellen Professional Planner™ - sowie OLAP-Produkte).
- **Michael Brandmeier** ist diplomierter Wirtschaftsingenieur und bringt mehr als 10 Jahre Erfahrung im operativen Produktions-, Projekt- und Vertriebscontrolling mit. Er ist Spezialist im Aufbau von Controllingsoftware mit MS Excel für kleinere und mittelständische Unternehmen. Zudem verfügt er über eine Ausbildung zum Business Coach.



Unsere Partner ergänzen unser Team und erweitern unser Leistungsspektrum z.B. in Richtung Finanzierung.

Partner

- StB Christof Güllner ist als Steuerberater und CPA Spezialist für internationale Rechnungslegung.
- Dohr Capital GmbH ist ein unabhängiges Beratungsunternehmen, das sich auf Corporate Finance-Fragen fokussiert hat.
- Dr Strasser Team Unternehmensberatung, Spezialist für Outdoor und Managementtrainings
- s.i.c-consulting Unternehmensberatung GmbH, unser Partner für anspruchsvolle Trainings und mehr in Österreich



Kontakt details

Zahlenwerk GmbH

Schellingstrasse 56

D-80799 München

Telefon +49 89 - 27 39 98 59

Fax +49 89 - 27 39 98 61

E-Mail info@zahlenwerk.net

Website www.zahlenwerk.net