



Frank Weinert,
Vorstand der Costdata AG

Wissen, wo das Geld verbrennt

Köln. Damit ein insolventes Unternehmen überleben kann, muss es aus den Verlusten raus. Oft ist aber nicht klar, wo genau Geld verbrannt wird. Für Industrieprodukte hat der Kölner Beratungsdienstleister Costdata AG eine Analyse per Software entwickelt, die Verlustbringer schnell und genau enttarnen soll.

Text: Sascha Woltersdorf



Da hüpfert das Unternehmerherz, wenn man so richtig gewinnbringende Selbstläufer im Angebot hat. In der Regel machen die profitabelsten 20 Prozent eines Sortiments bis zu 300 Prozent Gewinn. Doch das ist nur die glänzende Seite der Medaille. Die andere sieht düster aus: Die übrigen 80 Prozent sorgen nämlich für Einbußen von bis zu 200 Prozent. Dieses Verteilungsphänomen, das unter dem Begriff »Walkurve« bekannt geworden ist, umreißt die Schwierigkeiten, vor denen Unternehmen stehen, selbst wenn sie unter dem Strich noch schwarze Zahlen schreiben. Wo sind die roten Zahlen versteckt? Kriselnde Unternehmen müssen sogar noch schneller ihre Verlustbringer identifizieren, um sie entweder kostensparender oder gar nicht

mehr herzustellen. In der raschen und gründlichen Sortimentsbereinigung sieht Frank Weinert, Vorstand der Costdata AG, deshalb eine essenzielle Voraussetzung für das Überleben eines insolventen Unternehmens.

Tatsächlich sei es aber an der Tagesordnung, dass weder Firmenleitung noch Controlling ausreichende Kenntnisse darüber hätten, mit welchem Produkt Geld verdient und mit welchem Geld verbrannt wird – und wie viel. »Wüssten sie das, wären sie nicht insolvent«, so Weinert, der vor der Costdata-Gründung zehn Jahre als Einkäufer und Kostenanalyst bei Ford in Köln beschäftigt war. Zwar hätten Unternehmer häufig ein »Bauchgefühl«, was die Verlustbringer angeht. »Aber fragen Sie mal einen Geschäftsführer, was genau beispielsweise eine um zehn, 20 oder 30 Prozent sinkende Maschinenauslastung für ein einzelnes Teil bedeutet, wie viel teurer die Herstellung dadurch wird und welcher Preis dann eigentlich am Markt verlangt werden müsste.«

Der Costdata-Chef nimmt für das 1997 in Köln gegründete Unternehmen in Anspruch, die Herstellungskosten praktisch aller gängigen Industrieprodukte per Software zuverlässig analysieren zu können. Ein »Quick Screening« gestützt auf Datenbanken, die tagesaktuelle Löhne und Gehälter, Arbeitsplatz- und Maschinendaten, Materialkosten sowie Gemeinkostenstrukturen von derzeit über 15 Branchen in mehr als 1000 Regionen weltweit enthielten, zeige sofort auf, wo zu teuer eingekauft oder produziert wird. Die Unschärfe liege im Durchschnitt bei weniger als zehn, maximal jedoch bei 20 Prozent. »Dafür liefert das Quick Screening – je nach Unternehmensgröße – bereits nach wenigen Tagen Ergebnisse, aus denen sich kurzfristig liquiditätssichernde Maßnahmen ableiten lassen, zum Beispiel die Kündigung unrentabler Verträge oder die kurzfristige Durchsetzung notwendiger Preissteigerungen bei Kunden und Lieferanten.«



Rote Zahlen als Argumentationshilfe

So konnten zum Beispiel im Fall eines angeschlagenen Autozulieferers, den Costdata in der Insolvenz beraten hatte, erfolgreich Verkaufspreise nachverhandelt werden. Dessen Kunde – ein großer Automobilhersteller – hatte die Preise für ein Kunststoffteil so weit gedrückt, dass die Produktion der Spritzgussteile nicht mehr rentabel war. Angesichts dieser Ergebnisse aus der Costdata-Analyse und der Gefahr, einen Zulieferer zu verlieren, akzeptierte der Automobilhersteller höhere Preise. Inzwischen nutzen beide – OEM wie Zulieferer – die Costdata-Software beziehungsweise die Datenbanken des Unternehmens. Zu weiteren Kunden des Kölner Analysespezialisten zählen Großkonzerne wie Siemens, Deutsche Post, RWE, T-Mobile und EADS, aber auch zahlreiche Mittelständler. Derzeit beschäftigt Costdata 35 Mitarbeiter, darunter 18 Ingenieure und sieben Programmierer.

Seine Datenbanken hat der Kostenkalkulierer in den vergangenen zehn Jahren kontinuierlich gefüllt – auch mit innerhalb von Projekten gewonnenen Daten. Mit jeder Analyse seien so die Ergebnisse immer realistischer geworden. Dass auch zahlreiche Betriebsgeheimnisse gespeichert worden sind, weiß Weinert. »Aber man wird nie erkennen können, welche Firma uns welchen Lohn genannt hat.«

100 Prozent im zweiten Schritt

Hundertprozentig genaue Ergebnisse liefert nach dem Quick Screening der zweite Schritt der Analyse, der auf tatsächlichen Unternehmenszahlen beruht, auf den Daten aus der Lohnbuchhaltung über Maschinen-, Rohstoff- und Energiekosten bis zu den Längen der einzelnen Produktionszyklen. Dann könne man sehen, wie sich Produkte verhalten, die nur knapp in der Gewinn- oder Verlustzone stehen. Zudem helfen diese noch genaueren Analyseergebnisse bei der langfristigen Sanierung oder bei Verhandlungen mit Investoren, denen die Marktpotenziale des Unternehmens vor Augen geführt werden können.

Aber auch Costdata kostet Geld: Die Tagessätze der Beratungsdienstleistung liegen zwischen 1500 und 2000 Euro. Die Software schlägt pro Lizenz mit jährlich zwischen 5000 und 13.000 Euro zu Buche, je nachdem, ob die Datensätze einen weltweiten, europaweiten oder nur deutschlandweiten Fokus haben. Die Daten werden alle drei Monate upgedatet. Auf die Idee, Kosten – und vor allem die Entwicklung von Kosten – durch eine Softwareanalyse transparent zu machen, kamen Weinert und sein Geschäftspartner Frank Bürger während ihrer Arbeit für den Autobauer Ford. »Wenn ich Lieferanten gefragt habe, was die eine oder andere Maßnahme in der Produktion bringt, kam oft die Antwort ‚ach, nur ein paar Pfennige‘. Irgendwann wollten wir es dann genau wissen ...«

Anzeige

Qualitätsmanagement für
Verwalter: DIN EN ISO 9001

*In Rekordzeit zum
ISO-Zertifikat!*

Sie wählen:

Kompaktseminar

13. Mai 2009

COSMOPOLITAN

Im Hauptbahnhof 1 · 60329 Frankfurt

oder

Kanzlei-Termin

Einzelbuchung

oder Komplettangebot

Damit keine Frage offen bleibt,
weitere Details unter:

www.iso-für-verwalter.de

Sprechen Sie uns an:

GERMCONSULT

Akazienstrasse 19 | Telefon: 02 03-37 03 11
47057 Duisburg | www.germconsult.de