

Erlösschmälerungen stets im Blick

VON LOTHAR GRAEF

„Was bleibt wirklich unterm Strich übrig?“, diese Frage ist für jedes Unternehmen von essentieller Bedeutung und ließ sich noch vor ein paar Jahren aus dem Gefühl heraus auf der Basis überschaubarer Abzüge weitgehend korrekt bestimmen. Heute nach Gefühl zu schätzen ist ein Vabanquespiel, das niemand mehr spielen sollte.

Der Reigen der Erlösschmälerungen hat sich von Jahr zu Jahr erweitert, neue Komponenten kommen ständig hinzu. Waren es noch zu Beginn des Jahrzehnts neben Skonti und Rabatten die Jahresboni und die Provisionen, die sich auf den Ertrag negativ auswirkten, so sind in den vergangenen Jahren noch eine Vielzahl weiterer „Goodies“ für die Kunden hinzugekommen. Neben Abholvergütungen oder Mengennachlässen gibt es beispielsweise offene und verdeckte Werbekostenzuschüsse.

Auch innerhalb des Unternehmens ist ein Produkt im Zuge der Lieferung mit einer Reihe weiterer Kosten belastet: Das beginnt mit den Arbeits- und Rüstkosten der Kommissionierung über die Verpackung bis hin zu den Spediteurskosten, falls nicht ab Werk geliefert wird.

Klare Sicht vermittelt eine Statistik, in die als Korrektiv für die zu Jahresbeginn hinterlegten Soll-Zahlen auch die täglichen Ist-Zahlen einfließen. Um der Vergleichbarkeit Willen werden zunächst Standardkosten für jeden einzelnen Artikel hinterlegt sowie als Planzahlen sämtliche, in den Stammdaten gepflegte Abzüge wie Rabatte und Skonti. Ergänzend werden schon zu Beginn des Kalenderjahres auch die nachträglich zu erstattenden Vergütungen wie Delkredere, Jahresboni, Provisionen oder Werbekostenzuschüsse als Planzahlen in die Berechnung mit aufgenommen.



Lothar Graef,
geschäftsführender Gesellschafter der OGS Gesellschaft für Datenverarbeitung und Systemberatung mbH

Diese Sollzahlen und die Fakturierungen des Unternehmens laufen täglich in die Erlösstatistik ein, die damit allerdings nur bedingt aussagefähig ist. Ein realistischer Überblick über die erzielten Erlöse wird erst dadurch ermöglicht, dass jeweils am Monatsende beispielsweise mit der monatlichen Abrechnung der Provisionen diese Ist-Zahlen gegen die Sollzahlen auflaufen. Voraussetzung dafür ist selbstverständlich, dass im ERP-System Provisions-Abrechnung, Bonus und WKZ-Abrechnung ebenso integriert sind wie die Bewertung der Rüstzeiten nach Rückmeldung aus der Kommissionierung. Auch die Gegenüberstellung der an den Kunden berechneten Frachten mit den Spediteursfrachten, die dem Unternehmen in Rechnung gestellt werden, muss in die Anwendung laufen.

Um nicht nur einen Überblick über die Erlöse mit dem jeweiligen Kunden zu erhalten, lässt sich eine wirklich praxistaugliche Statistik weiter verdichten zum Beispiel auf einzelne Werke, auf Kooperationen oder einen Verband und kann runtergebrochen werden auf jeden einzelnen Vertreter oder jeden einzelnen Artikel. Selbst bei kumulativen Stücklisten erhält der Anwender mit der OGSid Software für den Hauptartikel und für jeden einzelnen Unterartikel aktuelle Daten. Mit dieser Software lösen Erlösschmälerungen keinen negativen Überraschungseffekt aus. Das Unternehmen kennt seine echten Erlöse! ◆