

Projektbeispiel



Umsatzvorschau mit nur einem Klick

Mit konstanter Trefferquote sicher steuern

»Gleich zum Feierabend kann ich noch eben schnell den Tagesumsatz abrufen und checken, wie die Umsatzaussichten für die nächsten Monate sind.«, freut sich Thorsten Müller-Schmetz, geschäftsführender Gesellschafter der CONTURA MTC aus Menden. Es ist einfach ein gutes Gefühl, schnell seine Zahlen immer und überall abrufen zu können. Sicher, auch unser Warenwirtschaftssystem bietet einen Umsatzbericht. Allerdings nicht inkl. Umsatzvorschau und erst recht nicht abends auf meinem Handy, merkt Herr Müller-Schmetz an.

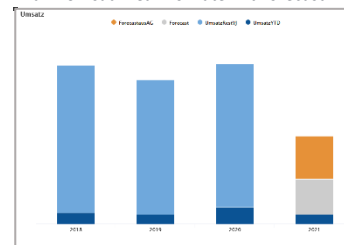
Als High-Tech-Dienstleister ist CONTURA MTC ein führendes Unternehmen in der Entwicklung von konturfolgenden Temperierungskonzepten, vornehmlich in der Spritzgussindustrie. Mit der Technologie von CONTURA MTC werden Zykluszeiten reduziert, die Produktqualität verbessert und zudem die Standzeiten der Werkzeuge verlängert.

Validen und konstanten Trefferquoten machen es möglich

Um vorausschauend steuern zu können, ist es wichtig den Auftragsbestand im Blick zu haben. Für wie viele Monate reicht der Umsatz meines Auftragsbestands? Und was heißt das für die Liquidität? Aber nicht nur eingegangene Bestellungen spielen dabei eine Rolle. Auch zukünftige Bestellungen aus abgegebenen Angeboten dürfen unter Umständen in eine Vorschau mit eingerechnet werden. Um diese verlässlich mit einzubeziehen, wurden die Angebote und deren Erfolgsquote analysiert. Wie sich zeigte, war die Trefferquote (Verhältnis abgegebene Angebote zu erhaltenen Aufträgen) über einen sehr langen Betrachtungszeitraum äußerst konstant.

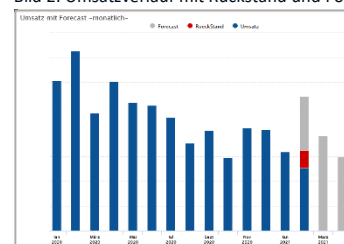
Ermittelt man nun die Durchlaufzeit von der Angebotsabgabe bis zum Auftragseingang und vom Auftragseingang bis zur Auftrags-erfüllung, so kann und darf der vorliegende Angebotsbestand unter Berücksichtigung der Trefferquote und der Durchlaufzeiten, als zu erwartender Umsatz hinzugerechnet werden.

Bild 1: Umsatz Year-To-Date mit Forecast



Umsatz Year-To-Date (dunkelblau) zeigt den Umsatzvergleich zum Vorjahreszeitraum. Hellblau ist der Restumsatz eines Jahres, und die graue Säule ist der vorliegende Auftragsbestand. Die orangene Säule zeigt den Forecast aus Angeboten.

Bild 2: Umsatzverlauf mit Rückstand und Forecast



Umsatzverlauf nach Monaten (blau), zu erwartenden Umsatz laut Auftragsbestand (grau) und dessen Rückstandsanteil (rot).

»Schnell, aktuell und überall meine Zahlen im Blick zu haben hilft mir das Unternehmen sicher zu steuern.«, so das Fazit von Thorsten Müller-Schmetz.

Projektsteckbrief



Thorsten Müller-Schmetz

Unternehmen

Ansprechpartner

Mitarbeiter

Anzahl der User

Projektziele

Produkt

CONTURA MTC GmbH, Menden

Thorsten Müller-Schmetz, geschäftsführender Gesellschafter

20

6

- Umsatzverlauf mit Umsatzvorausschau
- Angebotsverfolgung und Trefferquote je Monat und Kunde

scoreworx.analytics Version 4.0

Visualisierungen. Kennzahlen. Maßnahmen.

Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen.

scoreworx software – Made in Germany.