

## Christian Schober über Logistikcontrolling 2016

Vor wenigen Wochen war ich bei einer Spedition im "Einsatz", die - wie so oft - von der Hausbank keine ausreichende Kreditlinie eingeräumt bekam. Dabei gibt es meist schon einmal grundsätzlich Diskussionen zwischen Spedition und Hausbank, was überhaupt "ausreichend" oder "normal" ist und was nicht. Um die Situation einschätzen zu können...

begann ich meinem Kunden erst einmal eine Menge Fragen zu stellen. Und "forderte" dann eine Masse von Unterlagen an. Denn, so wie eine Bank auch, muss ich zuerst die "Zahlen" sehen. Ich war wie immer guter Dinge, weil ich vorurteilsfrei an die Mandate herangehe. Außerdem waren die Voraussetzungen eigentlich gut. Hat man früher fehlende Kennzahlen und mangelhafte Controllingstrukturen gerne auf das fortgeschrittene Alter von Entscheidungsträgern oder auf die fehlenden Erfahrungen mit dem Computer (ja, das gab's und gibt es immer noch!) geschoben, hatte ich es hier doch mit einem jungen Betriebswirtschaftler als GF und einem operativ starken und erfahrenen Speditionsleiter zu tun.

**ABER:** nichts. 30 LKW – aber **keine Fahrzeugkostenrechnung**. Umschlag und Nahverkehrszustellung, die Hölle los auf der Halle, aber keine **Leistungs-kennzahlen** und keine Messung **wann der Nahverkehr wegkommt**. ABC Analyse der Kunden? **Fehlanzeige**. Vorkalkulation und **Kennen der Eigenkosten vor Preisabgabe?** Leider nicht: nur pauschal auf Basis von **Annahmen und Durchschnittswerten**.

Das ist dann auch der nachvollziehbare Grund, warum **die Bank nicht finanziert**. Sie kann ja ohne Zahlenmaterial die Situation nicht einschätzen. Und der Unternehmer kann nicht darstellen, wie viel Geld er **warum und wofür** braucht. Abgesehen davon verdient diese Spedition auch kein Geld und hat trotzdem nicht den Ehrgeiz durch Controlling herauszufinden warum nicht.

Warum sich auch bei jungen Leuten, Seiteneinsteigern aus "modernen" Industrien und IT-affinen Menschen die Bedeutung von Kennzahlen für die Unternehmensführung auch im Jahr 2016 noch nicht durchgesetzt hat? Das weiß ich nicht und kann ich mir nicht erklären.

Daher nur ein wiederkehrender Apell: Lernen Sie Ihr Unternehmen durch transparente Zahlen "kennen" – denn **nur Dinge, die man kennt und von denen man weiß, kann man auch verbessern**.

Viel Erfolg wünscht Ihnen Christian Schober