



*„Kurzfristig die Hebel zur Verbesserung von Liquidität und Marge erkennen, mittelfristig die Ablaufprozesse durch gutes Informationsmanagement verbessern. Dies ist uns gelungen.“*

Ulrich Flatken  
Geschäftsführer  
MECANINDUS VOGELSANG Gruppe

## Marge und Liquidität im Fokus

**Marge und Liquidität sind für Vogelsang Umformtechnologie elementare Informationen, um den Automobil- und Maschinenbauzulieferer durch ein schwieriges Marktumfeld zu steuern. Auf Knopfdruck erhalten Geschäftsführung und Controlling die Marge nach Kunde, Produktgruppe und Artikel. Wie kann die Liquidität durch möglichst wenig Lagerbestand und eine verlässliche Umsatzplanung optimiert werden? Ein kombiniertes Vertriebs- und Finanzreporting liefert Antworten und verschafft dem Management sichere Entscheidungsgrundlagen.**

Das Unternehmen Jörg Vogelsang gehört der weltweit tätigen Unternehmensgruppe Mecanindus-Vogelsang an, die auf zwei Feldern tätig ist. Im Bereich Fasteners werden Verbindungselemente (Spannstifte) als Norm- oder Sonder Teile gefertigt. Die Produktfamilie Tubular Products umfasst alle Automotive-Komponenten, die aus verschiedenen Metallbändern im speziellen Roll-Biege-Verfahren geformt werden. Die Gruppe erzielte im Jahr 2008 einen Umsatz von 55 Mio. EUR und zählt auf dem Gebiet der Umformtechnologie zu den führenden Anbietern.

### Rohrertrag nach Kunde und Artikel

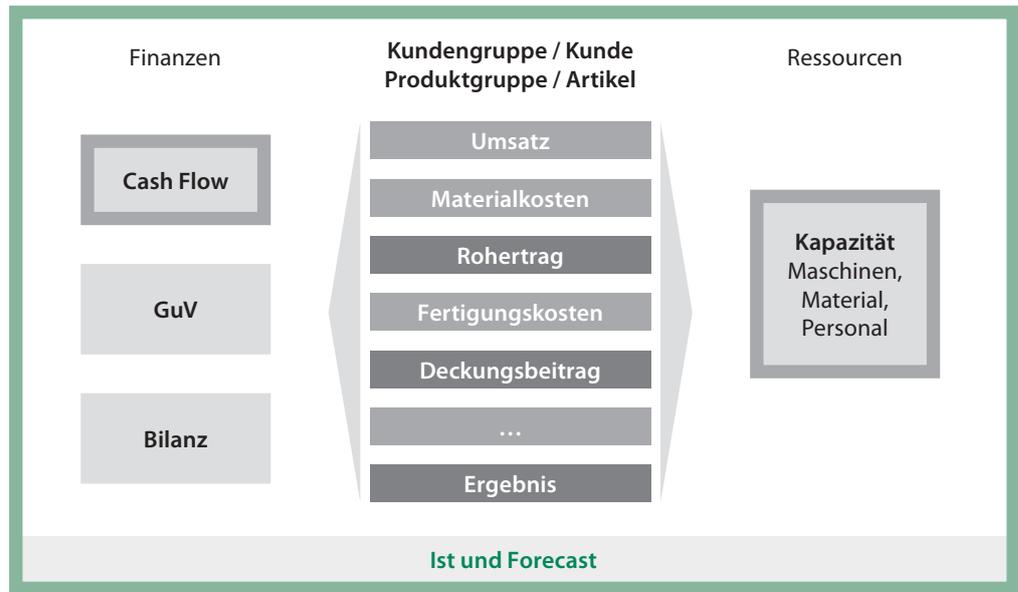
Die ständige Optimierung der Unternehmensprozesse hat sich Vogelsang seit Langem auf die Fahnen geschrieben.

*„Mit Innovationskraft behaupten wir uns als Lieferant bei unseren Kunden, die stete Optimierung der Ablaufprozesse und der Produktpalette aus Ertragssicht verschafft uns finanzielle Stärke“,* macht Geschäftsführer Ulrich Flatken deutlich. Daher hat er im Jahr 2008 ein Fitness-Programm gestartet, um das Informationssystem zu verbessern.

Hier stand zunächst im Vordergrund, die zentralen Steuerungsgrößen Rohrertrag und Deckungsbeitrag nach Kunden und Artikel täglich aktualisiert im Zugriff zu haben. Aus der Unternehmenssoftware (ERP-System Baan) werden zunächst Aufträge, Material-, Fremdleistungs- und Fertigungskosten für die 3.500 Einzelartikel ermittelt.

Hieraus ergeben sich in Verbindung mit den Stücklisten und Arbeitsplänen die Kennzahlen, Marge und Deckungsbeitrag nach Artikel, Produktgruppen und Chargen – schneller, verlässlicher und transparenter als zuvor. Innerhalb einer einzigen Systematik ist es möglich, den Bezug Artikel zu Kunde und umgekehrt, Kunde zu Artikel, hinsichtlich Marge und Deckungsbeitrag zu analysieren.

*„Wir sehen nun besser die Beziehungen zwischen Sortiment und Kunden, bisherige und künftige Entwicklung des Rohertrags. Dadurch gewinnen wir Sicherheit in unseren Entscheidungen zur Bereinigung des Produktangebots“,* fasst Matthias Pfeil, Mitglied der Geschäftsleitung Vogelsang, die Vorteile des neuen Reportings zusammen.



## Kontakt



**Ulrich Flatken**  
Geschäftsführer  
MECANINDUS VOGELSANG Gruppe

Spannstiftstraße 2  
D-58119 Hagen

Tel.: +49 (0) 2334 957 101

ulrich.flatken@jvu.de  
[www.jvu.de](http://www.jvu.de)

**accelerate** 

**Ludger von Döllen**  
Partner

Zeche Westfalen 1  
D-59229 Ahlen

Tel.: +49 (0) 2382 9698 300  
Fax: +49 (0) 2382 9698 301

l.vondoellen@accelerate.de  
[www.accelerate.de](http://www.accelerate.de)



## Lager bewerten und optimieren

Die Bestandsbewertung und deren laufende Veränderung ist ein weiterer Baustein des Informationssystems. Die Datenflüsse aus Lagerbestand, Einkaufs-/Verkaufspreis, Bestellungen, Auftragsbestand, Eigen- und Fremderstellkosten liefern auf Knopfdruck für 7.000 Positionen die bilanzielle Bewertung.

Nach Artikel, Charge und Lagerort ist die Bestandsbewertung jetzt aktuell abrufbereit. Uta Beyer, Controllerin bei Vogelsang, bereitet nun sehr gezielt gesonderte Aktionen zum Abverkauf von Bestandsartikeln vor. Dies entlastet das Lager und schafft zusätzliche Liquidität.

### Ziel: Integriertes Informationssystem

Die Bestandsbewertung erfolgt automatisiert und ist permanent aktuell verfügbar. Im nächsten Schritt werden ebenfalls Bilanz, GuV und Cash Flow in diesen Informationsprozess als Ist- und Forecast-Werte eingebunden. Finanz- und Vertriebsreporting verschmelzen miteinander.

Wie aus den vorliegenden Daten zu Absatz und Bestandsentwicklung die Fertigungs-, Material- und Personalplanung verbessert werden kann, wurde ebenfalls analysiert. In einem weiteren Projektschritt soll die Kapazitätsplanung noch enger auf die Bestellungen und deren Forecast abgestimmt werden, um die identifizierten Verbesserungspotentiale auszuschöpfen.

## Informationen rechnen sich

Eine Maxime von Vogelsang ist, in Bezug auf die Wertschöpfungsprozesse im Unternehmen stets abzuwägen, welche Kompetenzen selbst wahrgenommen und welche Dritten übertragen werden. Für den Betrieb des neuen webbasierten Informationssystems fiel die Entscheidung rasch auf das kostengünstigere Outsourcing. Die kontinuierliche, inhaltliche Weiterentwicklung der Berichte und Analyse-Werkzeuge richtet sich nach deren Effektivität.

*„Da unsere Ablaufprozesse durch schnellere und bessere Informationen optimiert werden, rechnen sich die Investitionen für uns“, bringt es Ulrich Flatken auf den Punkt.*

### Im Überblick

- Rohertrag nach Artikel und Kunde aktuell verfügbar
- Cash Flow als Forecast-Größe
- Lagerbestand regelmäßig bewerten und optimieren
- Kapazitätsplanung eng an Absatzplanung koppeln
- Mit Informationen Ablaufprozesse verbessern