

**“MCM Klosterfrau Vertriebsgesellschaft setzt auf Controlling-Tools von macs“****Controlling: “Nie war e(r)s so wertvoll wie heute““**

*Auf dem wettbewerbsintensiven Markt für Gesundheitsprodukte müssen Manager heute mehr denn je in der Lage sein, Chancen und Risiken in allen Bereichen des Unternehmens schnell einzuschätzen. Eine konsequente Unternehmensplanung und -steuerung ist daher zwingend erforderlich, um sich gerade auch im Rahmen der Gesundheitsreform erfolgreich behaupten zu können: Anlehnend an den bekannten Slogan von Klosterfrau Melisengeist (“Der Weg zur Gesundheit - Nie war er so wertvoll wie heute”) bedeutet das: “Controlling - Nie war es so wertvoll wie heute“. Um die globale Verfügbarkeit unternehmenskritischer Daten sicherzustellen, hat sich die MCM Klosterfrau Vertriebsgesellschaft mbH, Köln, nach der Installation des Systems SAP R/3 für den Einsatz der macs Controlling-Suite der macs Software GmbH, Rottweil, entschieden.*

**Mehrwert gefragt**

Die MCM Klosterfrau Vertriebsgesellschaft mbH hat sich seit 1999 mit der Einführung des SAP Systems R/3 im operativen Bereich ein reichhaltiges Portfolio an Funktionen für die Geschäftsprozesse geschaffen. Die meisten Märkte und vor allem der Massmarket haben sich - allgemein infolge der Globalisierung sowie im Besonderen durch die Gesundheitsreform - in den vergangenen Jahren entscheidend gewandelt. Der verschärfte Wettbewerb verlangte daher nach neuen Instrumenten für eine schnelle und präzise Steuerung des Unternehmens. Es werden Controllingsysteme benötigt, die frühzeitig Veränderungen beim Kampf um Marktanteile und den damit verbundenen Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg sowie den Erhalt und Ausbau von Arbeitsplätzen aufzeigen - für MCM bedeutet dies neben einem guten Kostenmanagement ein proaktives, funktionierendes kundenorientiertes Controlling.

**“Nie war er so wertvoll wie heute“**

Seit 1826, als die Klosterfrau Maria Clementine Martin in Köln ein kleines Unternehmen zur Herstellung von Naturheilmitteln gründete, ist es Ziel des heute im Bereich der Selbstmedikation führenden Anbieters MCM Klosterfrau Vertriebsgesellschaft mbH, Gesundheit und Wohlbefinden für die Menschen zu schaffen. Basierend auf neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen verbunden mit der Erschließung neuer Märkte wurde das Sortiment ständig um innovative Produkte erweitert.

Zur Klosterfrau-Gruppe gehören u.a. Divapharma-Knufinke Arzneimittelwerk, Cassellamed und die YUL-Kerzenfabrik Vollmar. Über 200 Produkte werden auf den verschiedensten Handelsschienen vertrieben. Hinzu kommen Kooperationen mit namhaften Handelspartnern wie der Schweizer Ricola AG, Boots Healthcare Deutschland und der Condomi AG. Insgesamt werden mehr als 1.100 Mitarbeiter in der Gruppe beschäftigt. Um das Berichtssystem den geänderten

Voraussetzungen anzupassen, suchte die MCM Klosterfrau Vertriebsgesellschaft im Sommer 2002 nach einer Business-Controlling-Lösung, die eine standardisierte Berichterstattung in den einzelnen Geschäftsbereichen ermöglicht sowie den Planungsprozess optimiert. Analytische und betriebswirtschaftlich aussagefähige Informationen über den Geschäftsverlauf des laufenden Monats waren erst Mitte des Folgemonats möglich. Das war zu spät. Weil die Daten darüber hinaus aus unterschiedlichen Quellen stammten und teilweise wichtige Funktionen fehlten, wurden nach wie vor Excel-Tabellen erstellt. Zielsetzung war, mit aktuelleren Methoden, Werkzeugen und Systemen ein globales Management-Informationssystem schaffen, um die Kunden- und Produktrentabilität zu messen und die Erstellung einheitlicher Berichte aus allen Informationsquellen zu ermöglichen.“

**Flexibilität und Integration**

Die Wahl fiel nach der Bewertung der drei in die Endauswahl gekommenen Anbieter auf die macs Controlling-Suite der macs Software GmbH, Rottweil. "Für macs sprach die leichte Integration in das vorhandene SAP-R/3-System, das heute durchgängig alle Daten für die Berichte liefert", erläutert Detlev Michelsen, im Konzern-Controlling zuständig für die Planungsprozesse. "Die Effizienz und Flexibilität der macs Controlling-Suite sowie das spezielle Know-how von macs, Lösungen kundengerecht und unkompliziert auch in großen Unternehmen kurzfristig einzuführen, wurde überzeugend dargestellt." Neben vorwiegend mittelständischen Firmen zählt macs auch Unternehmen wie Coca Cola, Dole, Capespan, l'Oréal, Allianz-Dresdner, oder TRW zu seinen Kunden. "Zudem konnten wir schnell einen direkten Draht zu den macs-Mitarbeitern knüpfen und damit auf die weitere Produktentwicklung Einfluss nehmen, wobei macs auch unser Praxis-Know-how zur Optimierung nutzen konnte", ergänzt MCM-Geschäftsführer Guido Zaß.

**MCM Klosterfrau Vertriebsges.mbH**

*Das Unternehmen Klosterfrau ist ein in Köln ansässiges modernes und fortschrittliches Unternehmen mit Tradition, dessen Ursprung bis in das Jahr 1826 zurückgeht. Das bedeutendste Präparat im Sortiment ist der echte Klosterfrau Melisengeist. Basierend auf neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen, verbunden mit der Erschließung neuer Märkte, wurde das Sortiment ständig um innovative Produkte erweitert. Heute ist das Unternehmen Klosterfrau zu einem national und international führenden Anbieter im Bereich der Selbstmedikation herangewachsen. Allein in Köln beschäftigt das Unternehmen über 530 Mitarbeiter, davon rund 100 im Außendienst, über den eine individuelle Betreuung der Handelspartner gewährleistet wird. Die Vielzahl der Produkte wird in den hochmodernen Berliner Produktionsstätten des Hauses Klosterfrau unter Beachtung höchster Qualitätsanforderungen hergestellt. In Berlin sind weitere 190 qualifizierte Mitarbeiter für den Erfolg des Unternehmens tätig.*

Im Juli 2002 startete MCM Klosterfrau mit der Implementierung des sales & profit-Tools (S&P), das bereits am 1. September nach Customizing, Datenübernahme, Test, Finetuning und Schulung der User online gehen konnte.

### **sales & profit-Tool (S&P): Planung mit einem Minimum an Zeitaufwand**

Basierend auf Vertriebs- und Produkthierarchien werden bei Klosterfrau auf jeder gewünschten Hierarchiestufe Plandaten eingegeben oder Reports abgerufen - dies ist in jeder beliebigen Kombination zwischen der Vertriebs- und Produkthierarchie möglich.

Im S&P -Tool treffen so die entscheidenden Informationen des gesamten betrieblichen Informationsflusses zusammen. Damit stand Klosterfrau bald ein leistungsfähiges Werkzeug zur Verfügung, das eine qualitativ hochwertige Planung mit einem Minimum an Zeitaufwand ermöglichte. Es deckt alle Zeithorizonte der Planung und der Auswertung ab. Dabei können mehrere Pläne parallel geführt werden, wie die Vorgabe der Geschäftsleitung, die Vertriebsplanung durch die Vertriebsverantwortlichen sowie die Produktplanung durch die Marketingverantwortlichen. Diese Teilpläne können problemlos miteinander abgeglichen werden.

### **40% Zeit bei der Planung eingespart**

Der Planungsprozess bei Klosterfrau wird vom Controlling gesteuert. Als Planungshilfe wird auf Vorjahreszahlen zurückgegriffen. Der Detaillierungsgrad kann bis zur untersten Artikel-Kunde-Ebene reichen und lässt sich individuell festlegen. Eine Vorgabe zum Absatz Melissegeist insgesamt auf der obersten Ebene 'Klosterfrau gesamt' über alle Produkte bricht das System so herunter, wie es gebraucht wird: auf den einzelnen Kunden, Artikel, Artikelgruppen usw. Dabei wird die hinterlegte Historie mit den Ist-Daten des vergangenen Jahres berücksichtigt. Verschiedenste Filter können außerdem auf die Kunden- bzw. Artikelstrukturen angewandt und damit unterschiedlich gruppiert, dargestellt und verglichen werden. Auch umgekehrt ist das Bottom-Up-Verfahren möglich: Bei Eingabe auf unterster Ebene kann automatisch hochgerechnet und ausgewiesen werden, was in der Summe dabei herauskommt. Dank macs sind die Daten heute monatsaktuell im System und liegen nun bereits einen Tag nach Ultimo vor. Die Konsistenz der in s&p erfassten Daten ist 100%ig gesichert. Detlev Michelsen: "Wir profitieren vor allem von den flexiblen Auswertungsmöglichkeiten, die Controller verbringen jetzt bis zu 40% weniger Zeit damit, Daten aus verschiedenen Quellen zu sammeln. Sie können somit die Schwerpunkte auf die Datenanalyse legen und verstärkt die Steuerung des Unternehmens unterstützen." Durch Schnittstellen zu SAP ist der manuelle Aufwand auf ein Minimum reduziert. Die Integration der Planung mit den Ist-Zahlen aus dem SAP-Vorsystem erlaubt schon während des Planungsprozesses eine Gegenüberstellung und Ergebnisanalyse. Eine wesentliche Zielsetzung bei den Reporting-Tools ist die Zusammenführung aller unternehmensrelevanten Datenströme. Diese Anforderung resultiert aus dem gestiegenen Interesse nicht nur an der

Entwicklung des Gesamtunternehmens, sondern auch an den Ergebnissen einzelner Unternehmenssegmente: Fragen wie 'Welche Kunden kaufen Produkt x?' oder 'Welche Produkte kauft Kunde A?' sind auf Knopfdruck beantwortet.

### **cost center (CCC): Basis für strategische Entscheidungen**

Im Jahr 2003 wurde das Tool cost center (CCC) für Planung und Controlling der Kostenstellenkosten sowie Erstellung der Kostenstellenrechnung eingeführt. Neben der Planung, Überwachung und Steuerung der Kostenstellenkosten stellt CCC Daten für das sales & profit Controlling bereit. Alle innerhalb des Unternehmens anfallenden Kosten sind kostenstellen-/kostenartenbezogen im Modul CCC enthalten. Im S&P -Tool werden den Vertriebs- und Produkthierarchien die Fixkosten über definierte Kostenverteiler zugerechnet. Damit kann aufbauend auf dem Deckungsbeitrag I eine stufenweise Deckungsbeitrags- und Management-Rechnung realisiert werden. Durch die verursachungsgerechte Weiterverrechnung wird die Profitabilität der einzelnen Bereiche aufgezeigt.

### **Präzise und einheitliche Daten**

Das Resultat der Arbeit des Controllers sind möglichst wenige, möglichst akkurate und vor allem rasch verständliche Reports. Der von macs entwickelte, zellenorientierte Reportgenerator erlaubt es dem Controller, sämtliche Anforderungen, die bezüglich Reporting an ihn gestellt werden, zeit- und empfängergerecht zu erfüllen. Reports müssen nun nicht mehr wie in der Vergangenheit gedruckt, kopiert, sortiert und verteilt werden. Ein flexibler Batch-Reporter erlaubt die einfache Definition aller Reports für einen Empfänger. Diese Reportmappe wird auf Knopfdruck automatisch erstellt und an die hinterlegten eMail-Adressen versandt. Mit einem Report-Viewer kann jeder Empfänger diese HTML-Reports ansehen und bei Bedarf ausdrucken. Selbstverständlich können alternativ auch detaillierte Zugriffsberechtigungen erteilt werden, so dass jeder Berechtigte die Reports selbst aufrufen kann. Detlev Michelsen: "Bereits in der Einführungsphase konnten spezielle 'Klosterfrau'-Wünsche und Ideen in die macs-Tools eingebaut werden. Derzeit werden sinnvolle Ideen unsererseits, wie z.B. die Pivot-Analyse in kommende Versionen eingeplant."

### **Mehr Chancen, weniger Risiken**

Als wesentliche Verbesserung durch den Einsatz der CNT-Tools stehen die Daten heute genauer, schneller und vollständiger zur Verfügung. macs lieferte sehr flexible Planungs- und Analysetools: Bei Klosterfrau kann jetzt mehr Zeit für die eigentliche Planungsaufgabe und Analyse verwendet werden. So kann z.B. die Profitabilität einzelner Kunden nachgewiesen werden und die Geschäftsführung weiss sehr zeitnah, wie sich Ertragskraft und Umsatz entwickeln. Über die monatlichen Deckungsbeitragsrechnungen auf Kundenebene können Kunden identifiziert werden, die besonders wichtig sind.

### **macs Software GmbH**

*Basierend auf der macs Controlling Suite, die sämtliche Aspekte des operativen Controllings sowie der Kosten- und Leistungsrechnung abdeckt, liegt die Kernkompetenz der macs Software GmbH in der Entwicklung und Implementierung integrativer Controlling-Lösungen. macs-Projekte zeichnen sich aus durch Effizienz und Flexibilität sowie das spezielle Know-how, Lösungen kundengerecht, unkompliziert und branchenorientiert auch in großen Unternehmen kurzfristig einzuführen. Zu dem Kundenportfolio zählen mittelständische Unternehmen sowie namhafte Konzerne wie Alcoa, TRW, Andreas Stihl AG oder das Amerikanische Finanzministerium (IRS - Internal Revenue Services). Seit der Gründung 1999 konnte die macs Software GmbH ein kontinuierliches Wachstum verzeichnen - neben dem Stammhaus im schwäbischen Zimmern ob Rottweil gehören mehrere Beratungs- und Vertriebsgesellschaften in Deutschland sowie Tochtergesellschaften in Österreich, Südafrika und den USA zur macs-Unternehmensgruppe.*

### **Kontaktadressen:**

#### **Autor**

Volker A. Holzapfel, Johannesstrasse 51,  
78056 Villingen-Schwenningen  
Tel.: +49-7720-959096 eMail: [redaktion@maximum-pr.de](mailto:redaktion@maximum-pr.de)

#### **MCM Klosterfrau Vertriebsgesellschaft mbH**

Guido Zaß, Gereonsmühlengasse 1-11,  
50606 Köln  
Tel.: +49-221-16520 eMail: [postoffice@klosterfrau.de](mailto:postoffice@klosterfrau.de)  
Internet: [www.klosterfrau.de](http://www.klosterfrau.de)

#### **macs Software GmbH**

Gerhard Blaas, Raiffeisenstrasse 8,  
78658 Zimmern ob Rottweil  
Tel.: +49-741-942288-0 eMail: [macs@macscontrolling.com](mailto:macs@macscontrolling.com)  
Internet: [www.macscontrolling.com](http://www.macscontrolling.com)