

Fachartikel



Andrew Mountfield

Mehr als den Torstand liefern

Andrew Mountfield

erschieden in:
Business Intelligence Magazine
2/2008, Seite 50
www.bi-magazine.net

Überreicht durch:
Horváth & Partners
www.horvath-partners.com



Mehr als den Torstand liefern

Von Andrew Mountfield*

CFO sind sich einig: Die wirtschaftlichen Indikatoren stehen auf Sturm. Höchste Zeit also, sich auf eine mögliche Rezession vorzubereiten und alle Aktivitäten der Finanzfunktion zu überprüfen.

Die aktuelle Studie «The Evolution of the Finance Function» von CFO Research Services zeigt auf, wo Finanzleute den Handlungsbedarf zur Zeit orten. Auf die Frage, wo ihr Unternehmen am meisten durch eine Unterstützung der Finanzfunktion profitieren würde, identifizierten 68 Prozent der weltweit befragten CFO den Bedarf beim Thema «Optimierung des Geschäftsmodells».

Noch indes ist die Finanzdivision nicht immer gern gesehener Gesprächspartner auf der Businessseite. So lamentiert ein Controller: «Von uns möchten Sie den Torstand wissen, nicht aber wie man das Spiel gewinnen kann.» Wie also kann sich der CFO zum Business Model Optimizer (BMO) entwickeln? Gerade in schwierigen Zeiten kommt der operativen Beherrschung des Geschäftsmodells eine entscheidende Rolle zu.

Gelingt es der Finanzfunktion echte Potentiale durch die Bewertung von Handlungsvarianten aufzuzeigen, dann hat sie ihren Platz am grossen Management-Tisch verdient. Es reicht also nicht mehr aus, sich zu melden, wenn etwas schief gelaufen ist.

Obwohl bereits grosse Summen in Business Intelligence (BI)- und Data Warehouse-Systeme investiert wurden, beherrschen starre und auf die Finanzwelt ausgerichtete Reports den Alltag. Eine systematische Identifikation der Erfolgshebel im Geschäftsmodell blieb damals auf der Strecke, obwohl die Datenstrukturen moderner BI-Lösungen dies oft ermöglicht hätten.

«Entwicklung vom CFO zum Business Model Optimizer (BMO).»

Und nun, da wir die Informationen ernsthaft brauchen, bleibt nach der Erstellung vieler irrelevanter Standard-Reports keine Zeit für die Analyse des Geschäfts eine Stufe tiefer. Eine ernsthafte Überprüfung der BI-Strategie und Berichtstrukturen tut Not. Denn wer nur Antworten auf die falschen Fragen liefern kann, wird als Gesprächspartner nicht ernst genommen.

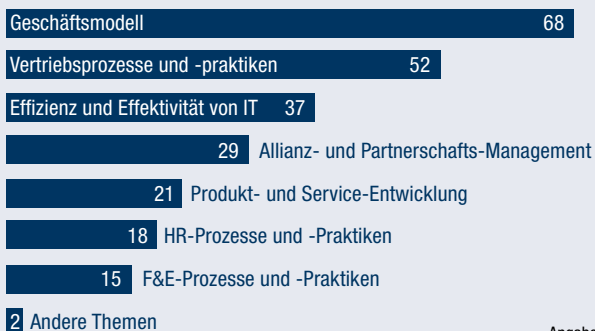
Gerade die Technologieorientierung vieler BI-Projekte hat die alte Rollenteilung zwischen Controlling und Business zementiert. Hart formuliert: Controlling liefert die Daten und das Business entscheidet mit Daten, aber ohne Controller. Dabei hat sich das Schlachtfeld weg von den aggregierten Daten der Monatsberichterstattung hin zu den komplexeren Ad-hoc-Analysen einzelner Produktlinien oder Teilprozesse bewegt. Höchste Zeit also für analytische Kollaboration statt Konfrontation zwischen Controlling und Linie.

Und wer als Controller mehr als 50 Prozent seiner eigenen Ressourcen für veredelte Datenverarbeitung einsetzt und nicht für echten Nutzen des Unternehmens, muss sich fragen lassen, ob Einsparungspotential nicht eher bei der eigenen Stelle zu suchen wäre. ■

*Andrew Mountfield ist Geschäftsführer der Horváth & Partners AG, Zürich. Er lehrt im MBA-Programm an der ETH Zürich. amountfield@horvath-partners.com

Chief Financial Officer (CFO): Geschäftsnutzen der neuen Rolle

Welches Thema würde von einer stärkeren Partizipation des Finanzteams am meisten profitieren?



Angaben
in Prozent