

# Controlling erfolgreich verkaufen

Internationaler Controller Verein eV  
Geschäftsstelle  
Postfach 11 68, D-82116 Gauting  
Leutstettener Str. 2, D-82131 Gauting  
Telefon +49-89-89 31 34-20  
Telefax +49-89-89 31 34-31  
[www.controllerverein.com](http://www.controllerverein.com)  
[verein@controllerverein.de](mailto:verein@controllerverein.de)

*Controlling-Kompetenz-Adresse*



**Internationaler Controller Verein**

*Controlling-Kompetenz-Adresse*

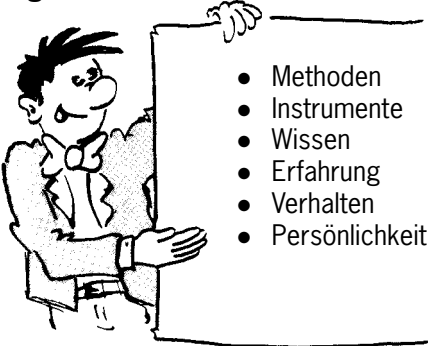


**Internationaler Controller Verein**

# Controlling-Entwicklungspfad

Wie bringe ich Controller-Dienstleistungen erfolgreich an den Mann/die Frau?

Meine Erfolgsfaktoren sind:



Als Controller stelle ich mir regelmäßig folgende Fragen:

**Wer ist meine Zielgruppe als „Kunde“?**

Wer ist wofür verantwortlich?  
Wer kann was beeinflussen?

**Was ist das Problem meiner „Kunden“?**

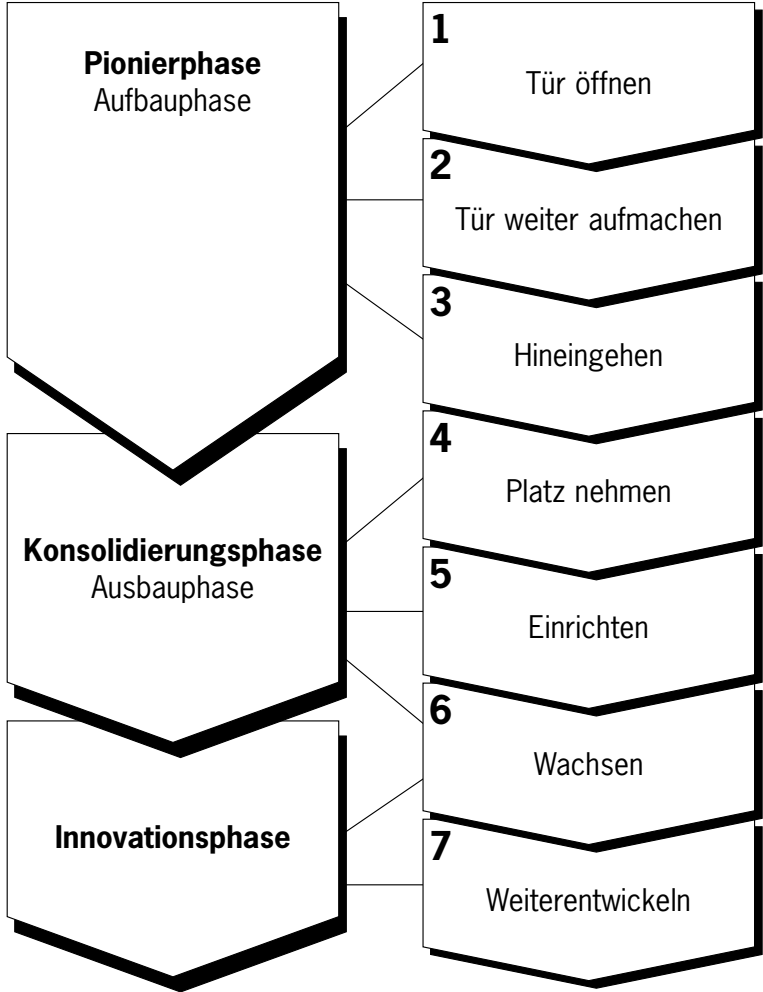
Welches Bedürfnis ist aus Sicht meiner Zielgruppe vorrangig zu befriedigen?

**Biete ich die richtigen Problemlösungen an?**

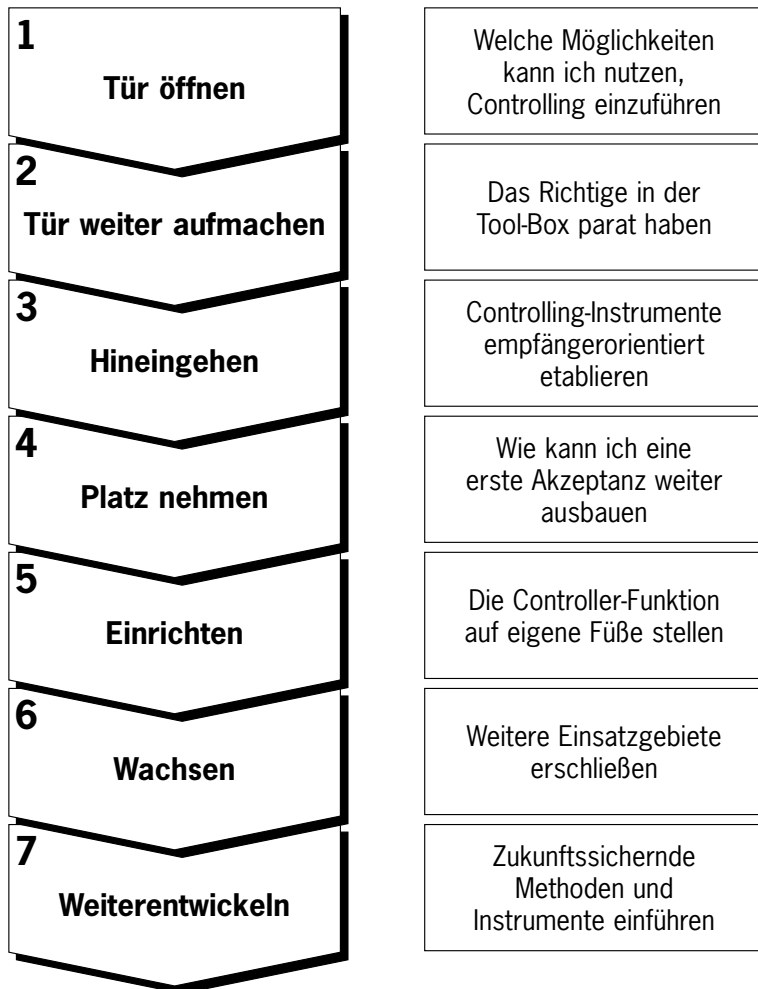
Welches Werkzeug brauche ich dazu?  
Werde ich meiner Transparenzverantwortung gerecht?  
Wo stehe ich mit meinen Controlling-Diensten in diesem Unternehmen?

3 Phasen

7 Schritte



## Die sieben magischen Schritte



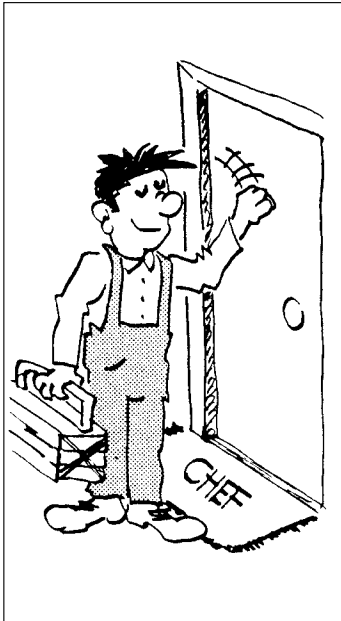
## Die häufigsten Einstiegsmöglichkeiten



## Die hilfreichsten Werkzeuge

### 2 Tür weiter aufmachen

Planungs- und  
Budgetierungssysteme



Kalkulationsmethoden

Deckungsbeitrags-  
rechnung für  
Produkte und Märkte

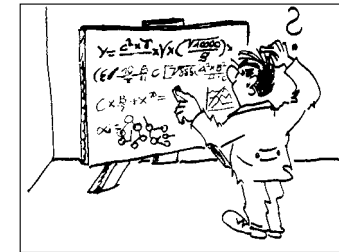
Kostenrechnung  
Projekt abrechnung

Investitions- und  
Wirtschaftlichkeits-  
rechnung

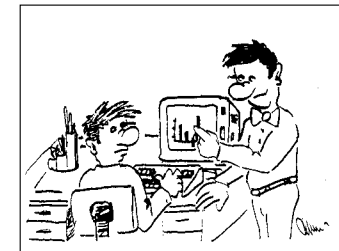
Empfängerorientierte  
Berichterstattung

## Einige entscheidende Voraussetzungen

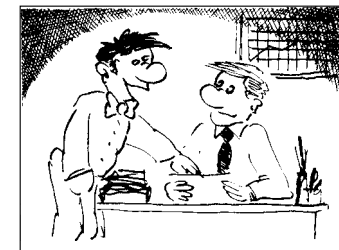
### 3 Hineingehen



Klare, übersichtliche  
Darstellung und  
Sprache



Sicherheit geben  
durch aktuelle Daten  
und überzeugende  
Interpretationen

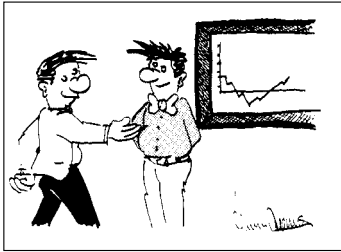


Sich persönlich einbringen  
durch Überzeugungs-  
fähigkeit, konsequente  
Argumentation,  
Unabhängigkeit und  
liebenswürdige Penetranz

## Einige typische Erfolgssignale

4

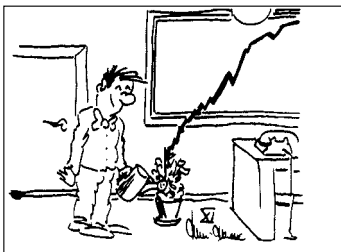
Platz nehmen



Zufriedenheit beim „Kunden“ verbessert sich spürbar



Gegenseitiges Vertrauen, Zusammenarbeit und Kommunikation nehmen zu

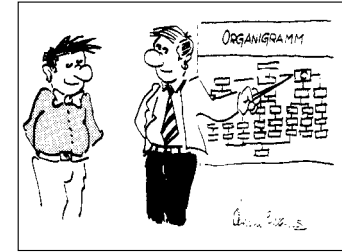


Sichtbare Verbesserung von Ergebnissen

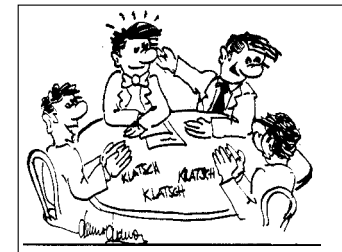
## Deutliche Zeichen der Akzeptanz

5

Einrichten



Die Unternehmensleitung kommt ohne Controller nicht mehr aus. Neue Aufgaben und Stellung im Organigramm



Der Controller als anerkannter Partner des Managements



Die gute Controller-Arbeit spricht sich herum

## Weitere Aufgabengebiete und neue Herausforderungen

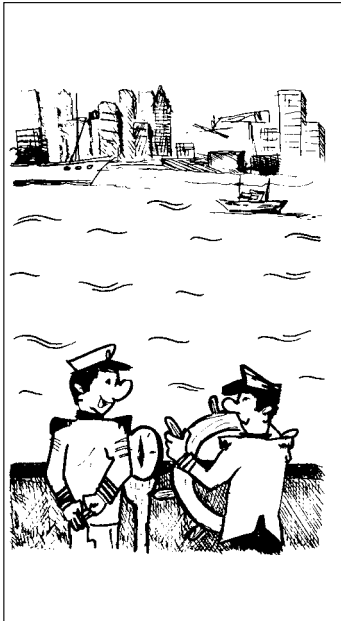
6

### Wachsen

Der Controller als  
Schrittmacher für  
Ergebnisorientierung und  
Informationsmanagement

Erschließung neuer  
Betätigungsfelder im  
Unternehmensprozess

Mitarbeit auch bei der  
Erarbeitung von  
längerfristigen  
Unternehmenszielen



## Einige zukunftsichernde Maßnahmen

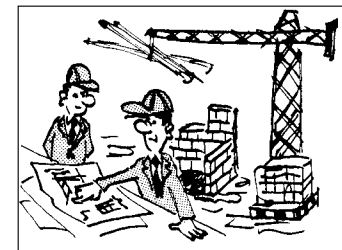
7

### Weiterentwickeln

Veränderungen im Umfeld  
des Unternehmens  
frühzeitig erkennen und  
sichtbar machen

Langfristige  
Unternehmenssicherung  
durch Frühwarnsysteme  
und Risikoanalysen

Systematische Planung  
und Erschließung von  
langfristigen Erfolgs-  
potenzialen unter  
Berücksichtigung neuer  
Methoden



Herausgeber: Internationaler Controller Verein eV, Gauting/München  
Stand: Unveränderter Nachdruck, November 2006