



Das PIA – Konzept (Potenziale in Aktion)

A Ausgangssituation / Grundannahmen / Zielsetzung

Wesentliche Erfolgspotenziale, Netzwerke, Prozesse, Führungskompetenzen finden in Anbetracht ihrer Bedeutung bei der Steuerung von Unternehmen zu wenig Beachtung. Zunehmender globaler Wettbewerb, kürzere Marktzyklen und schnellere Kommunikationswege verlangen nach adäquaten Steuerungsmechanismen und neuen Werkzeugen.

Laut verschiedenen Studien, u. a. von Accenture und der TU Dresden in Zusammenarbeit mit PriceWaterhouseCoopers, muss das klassische Rechnungswesen um Konzepte zur Bewertung, Messung und Steuerung Immaterieller Werte – den eigentlichen Werttreibern – ergänzt werden.

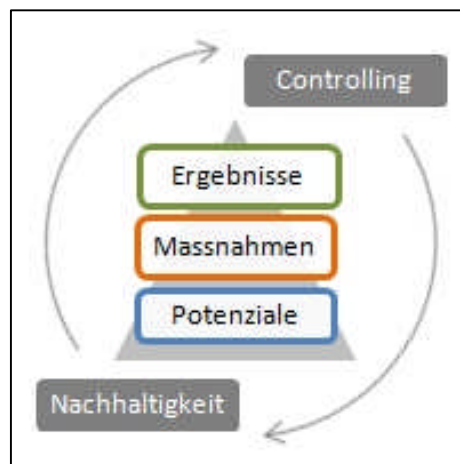
Untersuchungen des Internationalen Controllervereins (ICV) und Ergebnisse verschiedener Facharbeitskreise des ICV weisen in die gleiche Richtung. Prof. Dr. Heimo Losbichler, Vorstandsmitglied des ICV, greift in seinen 10 Kernelementen zum Controlling diese Entwicklung ebenfalls auf: „Im Verständnis des ICV darf das Controlling nicht bei den finanziellen Symptomen stehen bleiben, sondern muss auch die meist nicht finanziellen Ursachen von Entwicklungen betrachten. Ein wirksames Controlling erstreckt sich daher nicht nur auf Ziele und Kennzahlen. Sondern auch auf die davor gelagerten Prozesse und Maßnahmen“ (www.controllerverein.com).

Die von uns vorgeschlagene Lösung steht auf 3 Säulen:

- Nur in der systemischen Verbindung von strategischem, operativem und normativem Handeln – ganzheitlichem Management – sind tragfähige Resultate zu erzielen.
- Die kompetenz- und fähigkeitsgetriebene Gestaltung des Marktes – Resource-based-View – ist die Voraussetzung für dauerhafte Wettbewerbsvorteile.

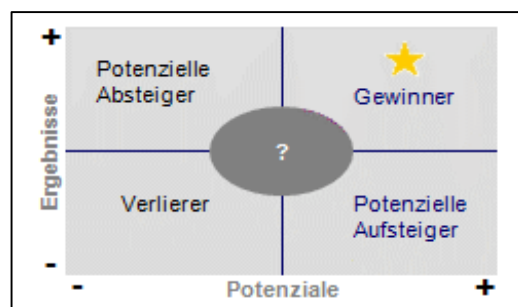
- Effektivität und Effizienz – Nachhaltigkeit und Controlling – bilden die Klammer, um Potenziale, Maßnahmen und Ergebnisse gezielt zu steuern.

Zusammengefasst stellt sich das Grundkonzept wie folgt dar:



Zielsetzung des PIA-Konzepts ist die Erzielung überdurchschnittlicher Wertsteigerung. Dieses Ziel wird erreicht, wenn die immateriellen Potenziale - die qualitativen Erfolgstreiber - und die quantitativen Ergebnisse – die finanzwirtschaftlichen Erfolgsgrößen – gleichermaßen im Fokus unternehmerischen Handelns sind. TOP-Unternehmen fördern und fordern ihre Potenziale und erzielen damit außergewöhnliche Ergebnisse.

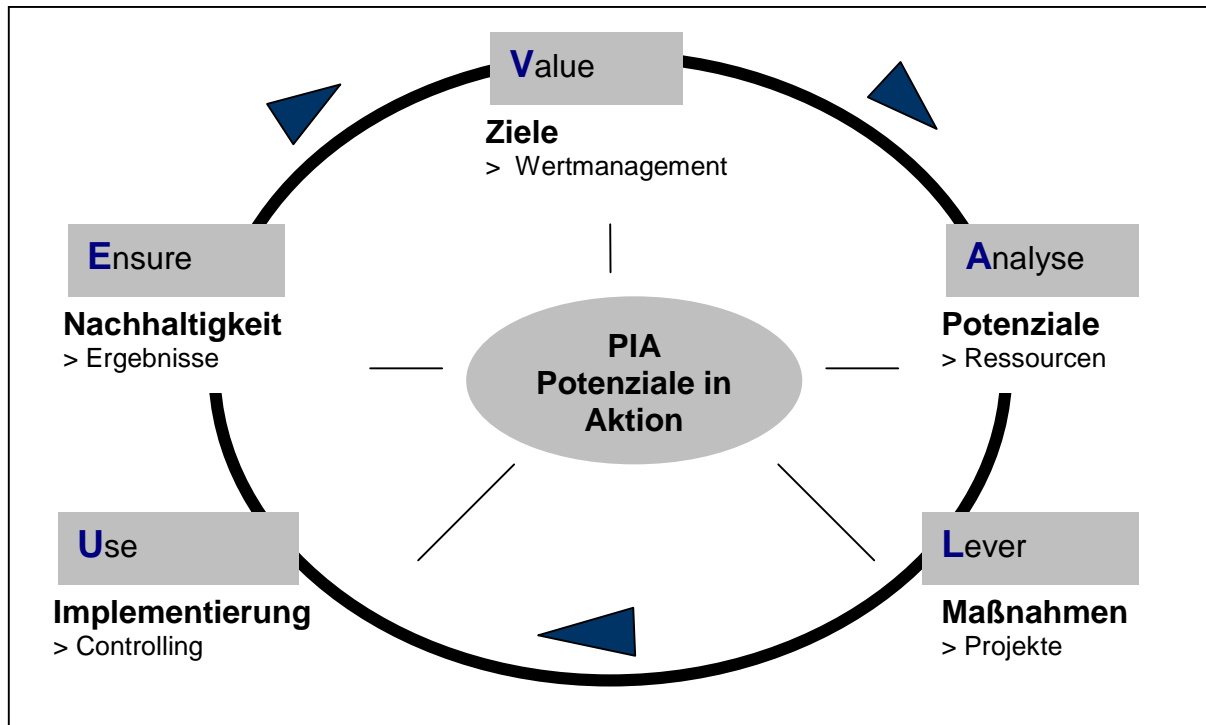
Diese ausbalancierte Wertorientierung - Balanced Value - lässt sich in einem Portfolio (PIA-Portfolio) wie folgt darstellen:



B Die Lösung in 5 VALUE-Schritten

Die Erzielung überdurchschnittlicher Wertsteigerung verlangt systematisches und strukturiertes Vorgehen. Die Systematik lässt sich anhand eines Wertsteigerungskreislaufs mit dem zentralen Fokus auf die Unternehmenspotenziale darstellen.

VALUE wird hierfür in fünf Schritten bzw. auf fünf Arbeitsebenen konkretisiert:



Das Vorgehen wird zum einen getrieben von der dargestellten Systematik und zum anderen von der geforderten Klarheit, was die Potenziale, ihre Erfassung, Messung und Bewertung betrifft. Unternehmerisches Bauchgefühl bekommt Struktur. Bisherige Erkenntnisse und Erfahrungen fließen in die Vorgehensweise systematisch ein.

Die 5 Fragen entlang des Wertsteigerungskreislaufs:

- Schritt 1: Wo wollen wir hin, worin liegt für uns Wertsteigerung?
- Schritt 2: Wo haben wir unsere wichtigsten Potenziale, wie nutzen wir sie?
- Schritt 3: Wie können wir diese Erfolgstreiber durch geeignete Maßnahmen entfalten und weiter stärken?
- Schritt 4: Was müssen wir tun, um diese Potenziale in wirtschaftliche Erfolge zu transformieren?
- Schritt 5: Welche Wechselwirkungen zwischen Potenzialen und Ergebnissen sichern uns nachhaltige Ergebnisse?

C Das Werkzeug PIA®

Zur Unterstützung dieser Systematik haben wir die Software PIA® entwickelt.

PIA®

- unterstützt die Erfassung und Bewertung der Potenziale
- visualisiert deren Nutzung und Entwicklung
- bietet Analyse- und Reportingfunktionen
- ist mit WORD und EXCEL verknüpft
- dokumentiert und verfolgt die Maßnahmen
- analysiert Wirkungszusammenhänge

PIA® ermöglicht ganzheitliche Unternehmensführung durch maßgeschneiderte, firmenspezifische Anpassungen.

Weitere Informationen zum Softwarewerkzeug PIA® können auf unserer Homepage www.4value-konstanz.de abgerufen werden.

D Der Nutzen des PIA - Konzepts

Gute unternehmerische Entscheidungen basieren auf Transparenz, Klarheit in der Bewertung und dem Anspruch ständiger Verbesserungen.

Insbesondere bei folgenden Aufgabenstellungen bietet das PIA - Konzept Nutzen:

- Sie brauchen ein gutes Rating für Ihre Finanzierung
- Sie möchten, dass Ihre Strategie auf tragfähigem Boden steht
- Ihr Kapital soll in renditesichere Investitionen fließen
- Sie möchten Ihre Kosten nachhaltig reduzieren

E Aufwand / Kosten

Aufwand und Kosten sind grundsätzlich abhängig von der Unternehmensgröße und evtl. bereits vorhandener Aktivitäten in Richtung ganzheitlicher Steuerung. Die Kosten setzen sich zusammen aus dem Beratungshonorar und optional den Lizenzkosten für das Werkzeug PIA®.