

**Test: Passen Ihre Kosten zu Ihrem Unternehmen?**

Übergewicht führt zu einer Verkürzung der Lebenserwartung, das gilt genauso für Menschen wie für Firmen.

**1.1 Können Sie überhaupt noch Kosten senken?**

Veränderung in den letzten 2 Jahren	Reduzierung um über 20 %	Reduzierung 5 - 20 %	Stagnation	Steigerung über 3 %	explodiert über 15 %
Personalkosten					
Materialeinsatz					
Fremdleistungen					
Verwaltungskosten					
Vertriebskosten					
Marketing und Werbung					
Fuhrpark					
Reisekosten					
IT & Telekommunikation					
Wartung und Service					
Mieten und Raumkosten					
Zinsen					
Multiplikator	0	1	3	5	7
Ergebnis					
Ergebnis Teil 1 (12 Fragen)					

### 1.2 Kämpfen Sie mit dem Komplexitäts-Syndrom?

Haben Sie folgende Symptome in den letzten 24 Monaten feststellen können?	Nein	Ansätze vorhanden	im Prinzip ja	ja
Durchlaufzeiten verlängern sich				
Aufträge werden immer kleiner				
Kunden disponieren immer kurzfristiger				
Es kommt vermehrt zu Lieferengpässen				
Qualitätsprobleme häufen sich				
Die Bestände ufern aus				
Die Auslastung macht Sprünge und wird im Schnitt schlechter				
Der Einkauf ist permanent überlastet				
Das Sortiment wird zunehmend unübersichtlich				
Der Gewinn geht zurück, obwohl der Umsatz steigt				
Multiplikator	0	1	3	5
Ergebnis				
Ergebnis (10 Fragen)				

### 1.3 Arbeitet Ihr Einkauf gewinnorientiert?

	Nein	teilweise	ja
Wird über 80 % aller Waren und Dienstleistungen über den Einkauf verhandelt?			
Sind Leiter Einkauf und Leiter Vertrieb auf der gleichen Hierarchie-Ebene?			
Konnten Sie in den letzten zwei Jahren Ihre durchschnittlichen Einkaufspreise um mehr als 15 % senken?			
Haben Sie in den letzten 12 Monaten neue Alternativen für Ihre Hauptlieferanten erkundet?			
Setzen Sie standardisierte Rahmenverträge ein?			
Führen Sie mit Ihren A-Lieferanten nicht nur Preisverhandlungen, sondern Wertanalysen?			
Werden alle A-Artikel professionell ausgeschrieben?			
Sind Ihre Einkäufer über Märkte, Materialien und Lieferanten aktuell informiert?			
Gilt das auch für internationale Märkte und Lieferanten?			
Kennen Ihre Einkäufer die Preiskalkulation der A-Lieferanten?			
Werden Ihre Einkaufskonditionen und Rabatte regelmäßig optimiert?			
Nutzen Sie elektronische Einkaufswerkzeuge wie Auktionen, E-Procurement etc.?			
Multiplikator	5	3	0
Ergebnis			
Ergebnis (12 Fragen)			

## **Bewertung**

0 - 65 Punkte

Setzen Sie sofort ein Kostensenkungs-Projekt auf. Jede Kostensenkung schlägt sich direkt auf das Unternehmensergebnis aus. Verlassen Sie Ihre Komfortzone und beginnen sofort damit, Ihren Gewinn zu steigern und damit die Zukunft Ihres Unternehmens abzusichern. Investieren Sie Ihre persönliche Zeit und Aufmerksamkeit, um das vorhandene Rationalisierungspotenzial zu heben, bevor es zu spät ist. Nur schlanke Unternehmen können in engen Märkten überleben! Beispiele hierzu finden Sie unter [www.krisenmanagement-abc.de](http://www.krisenmanagement-abc.de)

66 - 130 Punkte

Ihnen ist die Notwendigkeit von Kostensenkungs-Maßnahmen durchaus bewusst. Aber Sie könnten noch viel weiter gehen. Lassen Sie sich weder vom Tagesgeschäft noch von Ihren Mitarbeitern vom richtigen Weg abbringen. Nur wenn Sie Ihre Organisation entschlacken und die Kostenstruktur regelmäßig dem Wettbewerbsdruck anpassen, vermeiden Sie unternehmerische Vollbremsungen. Gehen Sie dabei von reinen "Streichkonzerten" mehr und mehr zur differenzierten Kosten- und Prozessanalyse über. Suchen Sie die wirklichen Hintergründe für zu hohe Gemeinkosten und packen das Übel an der Wurzel.

131 - 195 Punkte

Mit diesem Ergebnis stehen Sie vorbildlich da, aber häufig genug werden solche Resultate nur im Rahmen einer Sanierung erzielt. Gerade in diesen Fällen behalten Sie den eingeschlagenen Kurs bei. Machen Sie Sparen und die Vermeidung aller nicht betriebsnotwendigen Kosten zu einer permanenten Gewohnheit, einem Bestandteil Ihrer Wertekultur. Behalten Sie aber immer das Gesamtziel im Auge. Unternehmen sind produktiver, wenn sich das Verhältnis von Input zu Output verändert. Wenn der Input nicht mehr reduziert werden kann, fokussieren Sie die Prozesse, in denen die Wertschöpfung erfolgt. Konzentrieren Sie sich auf Kernaktivitäten, streichen Sie überflüssige Prozesse, vermeiden Sie Doppelarbeiten und lagern selten benötigte Funktionen aus.