

Gibt es Chancen für gezielte Kostenreduzierungen?

Veränderung in den letzten 24 Monaten	stark gefallen	gefallen	gleich	gestiegen	stark gestiegen
Anzahl Mitarbeiter					
Anzahl Überstunden					
Krankenstand, d.h. Anzahl Fehltage / geleisteten Arbeitstage					
Bruttolohnkosten pro Stunde					
Anzahl Lieferanten					
Durchschnittliche Einkaufspreise					
Einkäufe über das Internet					
Verwaltungskosten					
Fuhrpark					
Reisekosten					
EDV & Telekommunikation					
Wartungs- und Servicekosten					
Zinsen & Gebühren					
Investitionen					
Anzahl Antworten je Spalte					
Multiplikator	-2	-1	0	1	2
Ergebnis Teil 2 (14 Fragen)					

Bewertung

-28 bis - 14 Punkte

Wir würden Ihnen zu diesem Ergebnis gratulieren, wenn der Auslöser für Ihre Sparmaßnahmen nicht eine vermutlich noch andauernde Unternehmenskrise wäre. Sollte Ihr Unternehmen trotz der bisherigen Kürzungen immer noch mit Verlusten arbeiten, forschen Sie jetzt unbedingt nach den Ursachen.

Wechseln Sie von der Kosten- zur Ertragssicht, fokussieren Sie Ihre Produkte, Kunden und Prozesse auf die gezielte Erhöhung von Deckungsbeiträgen. Falls Sie diese Chancen ebenfalls schon ausgeschöpft haben, gewinnen Sie Abstand vom Tagesgeschäft und prüfen wirklich großen Lösungen in Form von tiefgehenden strukturellen Veränderungen.

Reduzieren Sie auch weiterhin Kosten, es ist zwar mühsam, aber es lohnt sich immer. Stellen Sie dabei aber sicher, dass Ihr Unternehmen trotz der Kürzungen den Geschäftsbetrieb aufrechterhalten kann.

-14 bis 0 Punkte

Sie haben mit den Kostensenkungen schon angefangen, aber das leichte Antippen der Kostenbremse kratzt Ihr Überlebenspotential nur an. Nehmen Sie sich vor, die bisherigen Einsparungen mindestens zu verdoppeln und notieren sich das Motto: "Geht nicht gibt es nicht". Sie müssen bereit sein, die Kosten radikal und konsequent zu reduzieren und das gegenüber den Mitarbeitern vertreten. Ein "Nein" als Antwort ist nicht erlaubt, nur ein alternativer Vorschlag, wie der gleiche Effekt durch Optimierung der vorahandenen Ressourcen erreicht wird. Setzen Sie auf die Kreativität Ihrer Mitarbeiter.

0 bis 28 Punkte

Wenn Sie nicht spätestens jetzt Ihre Komfortzone verlassen und Ihr Unternehmen in Bewegung setzen, wird Ihr Sessel in wenigen Monaten vom Insolvenzverwalter versteigert werden. Nutzen Sie das vorhandene Rationalisierungspotential konsequent aus. Jeder gesparte Euro führt zu mehr Ertrag, geringeren Abhängigkeiten und ist ein Baustein in eine sichere Zukunft.