



Test: 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 Ertrags Sicht, 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 aufrecht- erhalten 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 vorhandenen 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.