

Kosten senken - das ständige Thema – das es zu beachten gilt so einfach wie möglich, dafür mehrmals im Jahr

Es gibt immer Gründe, sich mit den Kosten im Unternehmen zu beschäftigen. Nicht nur in Krisensituationen. In guten Zeiten setzt man den Rotstift an, **um seinen Betrieb gut aufzustellen und wettbewerbsfähig zu machen.**

Denken Sie auch darüber nach, ob eine kurzfristige Kosteneinsparung möglicherweise höhere Folgekosten nach sich zieht, die den positiven Effekt wieder zunichte machen. Stellen Sie deshalb zunächst anhand Ihrer Kostenrechnung diejenigen Positionen zusammen, die sinnvolle und **nennenswerte Sparpotenziale beinhalten.**

Die Marktsituation ansehen

- Mögliche Kunden
- Eigene Kunden (A, B und C-Kunden)
- Mitbewerber ansehen (In- und Ausland)

Das Programm (Liefer- und Leistungsprogramm) ansehen

- Passt es zur aktuellen Marktsituation?
- Ist das eigene Potential ausreichend (Möglichkeiten, Leistungen)?
- Ist evtl. das Liefer- und Leistungsprogramm zu umfangreich?
- Break-Even-Berechnungen geben Hinweise
- Kennzahlen Betrachtungen sind eine Hilfe (z.B. Umsatz/Mitarbeiter usw.)

Produktkosten (Herstellkosten/Verkaufspreisen) ansehen?

- Herstellkosten und EK-Preise ansehen
- Benchmarking (Wettbewerbsvergleiche)
- Ertrags-Möglichkeiten ansehen

Wo kann/könnte man Herstellkosten reduzieren?

- Einkaufspreise von Waren, Leistungen, Nutzwertanalysen helfen hier
- Wo ist weitere Automatisierung/Rationalisierung möglich?
- Personal- und Personalzusatzkosten (Urlaubstage, Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld)?

Vertriebs- und Vermarktungskosten

- Marketing ansehen
- Darstellungen und Internetauftritt ansehen (Auch Wettbewerber ansehen)

Finanzierungskosten

- Banken
- Eigner
- Lieferanten
- Lager

Material- und Wareneinkauf

„Im Einkauf liegt Gewinn“ – dieser Satz ist nach wie vor gültig. Listen Sie Ihre wichtigsten **Lieferanten und Bezugsquellen** auf, vergleichen Sie die Konditionen und kaufen Sie nur noch bei ausgewählten Lieferanten. Versuchen Sie Bestellungen zu bündeln. Je höher die abgenommene Menge, desto eher wird der Lieferant bereit sein, Ihnen bessere Konditionen einzuräumen. So sind höhere Rabatte oder sogar Boni für Sie drin. Auch Schnelligkeit kann sich auszahlen: Zahlen Sie, wenn möglich, immer innerhalb der Skontierfrist und verschaffen einen zusätzlichen Kostenvorteil.

Lagerbestand senken

Hohe Material- und Warenlager binden Kapital und verursachen Kosten (Mietkosten, Lagerpflege, Finanzierungskosten, Versicherung etc.). Bauen Sie zu hohe Lagerbestände ab, zum Beispiel durch Sonderabverkäufe. Vielleicht können Sie durch die Reduzierung Ihrer Bestände sogar gemietete Lagerräume aufgeben und so die Mietkosten dauerhaft senken.

Miete

Wenn die Mietkosten grundsätzlich oder in der aktuellen Lage zu hoch sind, sollten Sie das Gespräch mit Ihrem Vermieter suchen und die Möglichkeiten einer Mietreduzierung verhandeln. Lehnt er eine Senkung der Miete ab, sollten Sie sich Alternativen überlegen. Prüfen Sie kritisch, ob Sie die vorhandenen Flächen tatsächlich benötigen. Wenn nicht, sollten Sie sich nach kleineren und günstigeren Räumen umsehen. **Nicht benötigte Flächen können untervermietet werden.**

Energiekosten

Energiekosten sind ein wichtiger Kostenfaktor. Externe Energieberater helfen Ihnen dabei, die Einsparmöglichkeiten in Ihrem Betrieb ausfindig zu machen. Zum Teil werden die Beratungen sogar von Bund und Land gefördert. Betriebe des produzierenden Gewerbes können sich unter bestimmten Voraussetzungen einen Teil der bezahlten Stromsteuer erstatten lassen. Anträge sind an das zuständige Hauptzollamt zu richten.

Telefon- und Handynutzung

Wenn Sie Telefon und Handy als Kostentreiber erkannt haben, sollten Sie auch Ihren aktuellen Telefentarif prüfen. Mittlerweile gibt es bei allen Anbietern so genannte Flatrates, die günstiger sind als Altverträge?

Fahrzeugkosten

Prüfen Sie insgesamt, ob Ihr Fuhrpark in der vorhandenen Größe und Ausstattung sinnvoll ist. Überflüssige oder nicht unbedingt notwendige Fahrzeuge können abgemeldet oder verkauft werden.

Personal und Mitarbeiter

Wenn die Auslastung im Betrieb schwankt, bewähren sich Arbeitszeitkonten. In guten Zeiten können die Mitarbeiter Zeitguthaben aufbauen, von denen in auftragsschwachen Zeiten gezehrt werden kann. Unsere Empfehlung: Überstunden sollten nicht ausgezahlt werden, sondern als Gutschrift auf dem Arbeitszeitkonto verbucht werden. Das hilft Kosten sparen und erhöht die Flexibilität beim Personaleinsatz.

In Krisenzeiten gehören die freiwilligen Leistungen auf den Prüfstand. Unter bestimmten Voraussetzungen kann auch ein zeitlich befristeter Lohn- oder Gehaltsverzicht mit den Mitarbeitern vereinbart werden.

Manchmal liegt es auch an der Betriebsorganisation und der Personaleinsatzplanung, dass die Personalkosten insgesamt überhöht sind und aus dem Ruder laufen. Oft ist ein gut qualifizierter Mitarbeiter günstiger als 2 weniger Gute. Schulungen und Training sind daher wichtig. Möglicherweise lassen sich Mitarbeiter einsparen bzw. zusätzliche Kapazitäten schaffen, um mit den vorhandenen Arbeitskräften mehr Ertrag (Umsatz – Kosten) zu erzielen.

Beispiel				
Kostenarten	Kosten insgesamt pro Jahr in EUR	Anteil an den Gesamtkosten in Prozent	Kumuliert in Prozent	A-, B-, C-Kosten
Personalkosten	14.400	23,29	23,29	A-Kosten
Werbung	8.500	13,75	37,04	
laufende Kfz-Kosten	7.800	12,62	49,66	
Wartungskosten EDV	5.700	9,22	58,88	
Miete	5.600	9,06	67,94	
Personalnebenkosten	5.200	8,41	76,35	B-Kosten
Abschreibungen	3.500	5,66	82,01	
Heizung	2.760	4,46	86,48	
Reisekosten	1.820	2,94	89,42	
Versicherungen	1.500	2,43	91,85	C-Kosten
Gas, Strom, Wasser	1.250	2,02	93,87	
Kfz-Versicherung	1.200	1,94	95,81	
Telefonkosten	900	1,46	97,27	
Verkaufsprovision	650	1,05	98,32	
Büromaterial	230	0,37	98,69	
Beiträge	220	0,36	99,05	
sonstige betr. Kosten	210	0,34	99,39	
Fortbildungskosten	190	0,31	99,69	
Kfz-Steuer	100	0,16	99,85	
Porto	90	0,15	100,00	