

EINE GENAUE ANALYSE VON SACHKOSTEN KANN SICH LOH- NEN.

Noch nie wurde so offen über Aktivitäten gesprochen, die zu Kosteneinsparungen führen sollen – im Privatleben wie in Unternehmen. Dabei stellt der Werbespot von Verivox mit den Geissens nur eine humorvolle Einlage dar.

Unternehmen überschlagen sich derweil bei der Suche nach billiger Energie oder Einsparmöglichkeiten in der Verwaltung. In der Beraterbranche spricht man von einem regelrechten „Run auf die Overheads“. – und das aus gutem Grund.

Die Einkaufspreise im Kernge-

schäft sind oftmals ausgereizt und die Möglichkeiten der Personalreduzierungen in vielen Unternehmen bereits ausgeschöpft, bleiben die Sachkosten als einzige Stellschraube, um die Renditen zu sichern. Deren Senkung steht bei vielen Unternehmen daher hoch im Kurs. Die zu erzielenden Effekte sind gewaltig rechnet Mark Hemming, Geschäftsführer der Kaufleuten GmbH, eines auf Sachkostenoptimierung spezialisierten Beratungsunternehmens für KMU's vor.

Ein Rechenbeispiel: Nettoumsatz – gleichbleibend – (100) Millionen Euro, Betriebsergebnis 1 Prozent (1 Million Euro), Sachkosten 5 Prozent (5 Millionen Euro). Eine Reduzierung von nur 5 Prozent verbessert das Ergebnis um 250 000 Euro auf 1,25 Prozent. Das Renditeplus beträgt 25 Prozent – unglaublich!

Dabei sind die angenommenen 5% Einsparungen nicht aus der Welt gegriffen, sondern stellen eine sehr konservative Einschätzung aufgrund der gesammelten Erfahrungen aus

unzähligen Projekten dar, wie Herr Hemming ausführt. Die Grafik macht es deutlich.

Stellt sich nur noch die Frage wie Unternehmen an diese Renditespritzen gelangen – bloßer Aktionismus reicht da nicht. Projekte haben häufig einen ganz ähnlichen Verlauf. Unternehmen wähen sich in den zu untersuchenden Bereichen gut aufgestellt – aus gutem Grund, hat man in der Vergangenheit bereits beachtliche Verhandlungsergebnisse erreicht. Großes Erstaunen kommt auf, wenn wir konkrete Vergleichszahlen auf den Tisch legen.

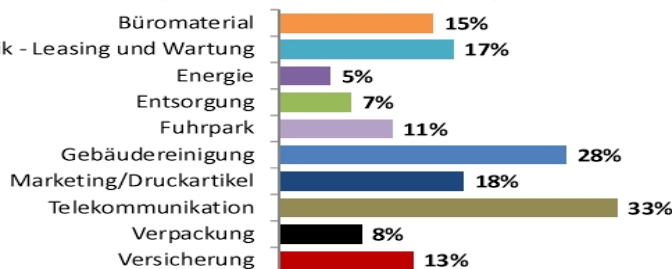
Jedes Unternehmen, so führt der Kostenexperte weiter aus, ist annähernd in der Lage unsere Verhandlungsergebnisse zu erreichen – vorausgesetzt, er kennt die Preisuntergrenze des Marktes. Und genau dabei können wir mit unserem Wissen die Unternehmen unterstützen. So, wie Einkäufer die Lieferantenmärkte in Ihrem Kerngeschäft beobachten, so tun wir das in den Sachkostenmärkten.

Im ersten Schritt bewerten wir die bestehenden Einkaufskosten und konzentrieren uns in der Folge auf die Bereiche, die hohe Potentiale erwarten lassen. Dies variiert von Unternehmen zu Unternehmen – daher ist es sinnvoll sämtliche Sachkosten in die Überprüfung zu geben. Das Projektrisiko übernehmen dabei die Kostenexperten – kein Einsparpotential – kein Honorar!

Das ist fair und schafft Vertrauen.

SCHLUMMERENDE POTENTIALE

Wo und was Handels- und produzierende Unternehmen sparen können



Wo und was Hotels und Gesundheitseinrichtungen sparen können

