



## Der Führungsmanager Modul: Kosten senken – Rendite steigern

### Lernziele

1. Wie kann die Rendite gesteigert werden?
2. Wie lassen sich Finanzkrisen frühzeitig erkennen und vermeiden?
3. Welche Methoden sind zur Kostensenkung und/oder Renditesteigerung geeignet?
4. Wie werden Verkaufspreise richtig kalkuliert?
5. Welche Unternehmenskrankheiten gefährden die Profitabilität?

### Inhalte

1. Zentrale Erfolgsfaktoren erkennen und ausbauen; Attraktivität der Produkte erhalten („junge, neue Produkte“); Penner eliminieren; Kundennutzen in den Mittelpunkt der Kostenbetrachtung stellen; Professionelles Management der Verkaufspreise
2. Frühindikatoren als Warnsystem installieren; Angebots-Erfolgs-Quote; Deckungsbeitrag; Auslastungsgrad; Liquiditätskennziffern genau verfolgen
3. Leerkostenanalyse; ABC-Analyse; Wertanalysen; Zero Base Budgeting; Schwachstellenanalyse; Deckungsbeitragsanalyse; Absatzsteigerung/Fixkostendegression; Target Costing
4. Kostenorientierung; Kundenorientierung; Wettbewerbsorientierung; Handelsorientierung; → Portfoliomethode
5. Unkontrolliertes Wachstum; Zu hohe Fixkosten; Einseitige, marktfremde Ausrichtung; Überalterung der Produkte; Ziel- und planloses Vorgehen; Hohe Entnahmen, Ausschüttungen, Zinslast; Keine Nachfolgeregelung

### Hausaufgaben für die Teilnehmer

1. Stellen Sie für Ihre Abteilung eine Renner-/Penner-Liste auf (Produkte oder Mitarbeiter oder Lieferanten...)
2. Woran erkennen Sie für Ihren Verantwortungsbereich möglichst frühzeitig, dass die angestrebte Zielerreichung gefährdet ist?
3. Welche Kostensenkungspotentiale (und damit Zukunftschancen) liegen Ihrem Bereich brach? Wie können sie sichtbar gemacht werden?
4. Wie kalkulieren Sie am besten die Verkaufspreise Ihrer Abteilung (Produkte; Dienstleistungen; Projekte...)?
5. Welche „Krankheiten“ lauern in Ihrem Bereich (Destruktive Mitarbeiter, veraltete Technologien; Chaotische Prozesse...)?