

Kosten senken – Rendite steigern

Von und mit Prof. Dr. Claus Gerberich

Video Inhalte-Protokoll

Bei dem Bestreben, die Kosten zu senken und die Erträge zu steigern, sind folgende Optimierungsansätze denkbar:

1. Optimierungsansatz: Ertragskraft steigern / Leistungsprogramm optimieren

- **Kauffrequenz** erhöhen
- Produkte **jünger** als 3 Jahre
- **Penner** eliminieren

2. Optimierungsansatz: Kosten senken

- Gesamtkosten zu Umsatz
- **Variable** Kosten (Schlupfkosten)
- Gemeinkosten transparent machen („**eh da**“-Kosten)
- Fixkosten beeinflussen **Break-even-Point**

3. Wie entsteht Wertschöpfung?

- Produktion **outsourcen**
- Was ist mein **Wertschöpfungsmodell**?
- Zentrale **Wertgrößen** (Key performance indicators)
 - Anlagengetrieben (Kenngröße z.B. Ausnutzungsgrad)
 - **Markt**getrieben (Kenngröße z.B. Markenbekanntheit, Distributionsgrad)
 - **Personal**getrieben (Kenngröße z.B. Wertschöpfung pro Mitarbeiter, Anzahl Verbesserungsvorschläge)
 - **Netzwerk**getrieben (Kenngröße z.B. Anzahl Partnerunternehmen)
 - **Material**getrieben (Kenngröße z.B. Lieferantenstruktur)

Fazit: Konzentration auf **zentrale** Werttreiber

4. Wichtige Kennzahlen des Kostenmanagements

- **Spätindikatoren:** Umsatzrendite...
- **Frühindikatoren:** Angebots-/Erfolgsquote...
- Preise: Was sind die **Zielkosten**?
- Anteil der **Gleichteile**
- **Life Cycle Kosten**
- **Durchlaufzeiten** (Warte-, Rüst-, Liege-, Transportzeiten)

5. Das Konzept der kontinuierlichen Verbesserung

- Verschwendung **beseitigen** (muda)
- Auf **Engpass** konzentrieren (mura)
- Überlastung **vermeiden** (muri)

Fazit: Basis der kontinuierlichen Verbesserung sind die **Menschen!**

Regeln für effizientes Kostenmanagement

1. **Permanente** Managementaufgabe
2. Fokussieren auf **zentrale** Themen
3. **Zukunftsorientiert** gestalten
4. Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter **einbeziehen**
5. **Zielvereinbarungen** nutzen
6. Warten Sie **nicht!!**

Was kann ich für mich in Zukunft umsetzen? Meine Ideen dazu!
