

KOSTENREDUKTION: GRUNDREGELN

1. Kostenreduktion und Kostenmanagement sind eine permanente Managementaufgabe – und nicht ein Phänomen von Rezessionsphasen.
2. Die Erkenntnis, dass die Personalkosten zu hoch sind, hilft allein nicht weiter. Eine sorgfältige Ursachenanalyse ist unerlässlich.
3. Kostenprobleme resultieren in der Regel aus ganz wenigen Kernursachen – diese zu erkennen und zu beseitigen führt eher zum Erfolg, als sich auf Nebenkriegsschauplätzen zu verschleißen.
4. Die Geschäftssegmentierung ist kritisch zu durchleuchten. Kostenprobleme könnten daraus resultieren, dass Geschäfte mit “heterogenem” Charakter unter einem Dach betrieben werden (z.B. Abbau der Fertigungstiefe).
5. Pauschale Maßnahmen (Kostensenkung nach der Rasenmähermethode) können langfristig die Wettbewerbsfähigkeit gefährden. Man sollte den Mut haben, einige Bereiche extrem zu reduzieren und andere auszubauen, den Mut haben, “heilige Kühe” zu schlachten.
6. Kostensenkung muss mit der Fokussierung auf Kernaktivitäten verbunden sein. Man benötigt den Mut, Kunden, Märkte oder Produkte aufzugeben.
7. Eine arbeitstreffende Prozessorientierung sollte verwirklicht werden. Informationsdefizite zwischen Abteilungen sowie Abteilungs-egoismen können eine schlimme Kostenfalle sein.
8. Aussagekräftige Kennzahlen zur Messung des kurzfristigen Erfolgs sind unbedingt notwendig.