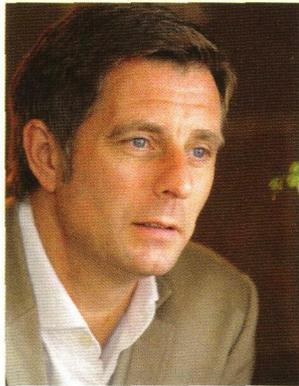


# „Niema ls 30

Vor dem Sparen stehen die Fragen wieviel und wo – dazu muss klar sein, welche Unternehmensbereiche welche Kosten verursachen. Entscheidungen aus dem Bauch heraus müssen nicht zwingend richtig sein. Um die Qualität zu halten, empfiehlt sich, sämtliche Ausgabenpositionen zu prüfen- shape up- Autorin Anita Knöller befragte sieben Unternehmensberater zu Do's und Don'ts. im Kostenmanagement.

## Experten-Tipps zum Optimieren der Erträge



**Jörg Hidding**  
Bankkaufmann, Dipl.-Betriebswirt, Inhaber Aktiv Consult  
[www.aktiv-consult.de](http://www.aktiv-consult.de)



**Raoul Kroehl**  
Diplom-Betriebswirt, Geschäftsführer Spa eMotion  
[www.spa-emotion.de](http://www.spa-emotion.de)



**Kai Schimmelfeder**  
Kaufmann, gepr. Wirtschaftsberater (BVW), Geschäftsf. feder consulting  
[www.federconsulting.com](http://www.federconsulting.com)

### Kurzfristiges Kostenmanagement:

Drei Tipps, die man sofort umsetzen sollte

1. Fragen, warum man glaubt, Kosten senken zu müssen.
2. Die Bilanz und Betriebswirtschaftliche Aufstellung, BWA, aktiv lesen und hinterfragen, warum die Zahlen so sind wie sie sind.
3. Kostenstellen auf operative Sinnhaftigkeit überprüfen.

1. Die Mitarbeiter coachen: Nur wenn Mitarbeiter beraten können, kommen und bleiben die Kunden auch.
2. Angebote scannen: Brauchen Sie alle Angebote? Welche werden wirklich nachgefragt und bringen Umsatz?
3. Am Deckungsbeitrag orientieren: Was bringt Ihnen denn am meisten ein und wird dies auch aktiv verkauft?

1. Checkliste aufstellen: Welche Kostenverursacher haben wir intern im Unternehmen, welche wirken extern ein?
2. Ständig analysieren: Welche Kosten wurden bisher unkontrolliert „laufen gelassen“?
3. Bei Illequidität: die Banken kontaktieren und verdeutlichen, dass Lösungen in Arbeit sind – die Bank in den Gesundungsprozess aktiv einbinden.

### Langfristiges Kostenmanagement:

Drei Tipps zur dauerhaften Verbesserung der Liquidität im Unternehmen

1. Nicht ausgeschöpfte Umsatzpotenziale erschließen.
2. Finanzmanagement überprüfen.
3. Kurz-, mittel- und langfristige Zahlungsverbindlichkeiten analysieren und optimieren.

1. Preiskalkulation überprüfen: Wie realistisch sind die Preise zustande gekommen?
2. Kosten überprüfen: Wo können Sie sparen, und machen Ihre Mitarbeiter auch alle mit?
3. Werbung überprüfen: Sind Sie am Markt aus Sicht der Kunden wirklich attraktiv?

1. Alle möglichen Verträge durchsehen und optimieren.
2. Vorausplanung und regelmäßigen Soll/ Ist-Vergleich anstellen. Fördergeld sichern.
3. Steuerberater nötigenfalls wechseln für optimierte Buchführungs-Ergebnisse.

### Warnungen

Drei Dinge, die man auf keinen Fall tun sollte

1. In Aktionismus verfallen.
2. Auf „wirklich“ professionelle Beratung emotional reagieren und allein entscheiden.
3. Mitarbeiter niedermachen.

1. Preissenkung: Dadurch senken Sie die Barriere nur noch niedriger und der Kunde wird niemals eine Erhöhung akzeptieren.
2. Gute Mitarbeiter entlassen.
3. Den Kopf in den Sand stecken. Sie verkaufen auch über Ihre Persönlichkeit.

1. Den Steuerberater für alles verantwortlich machen.
2. Investieren, wenn Geld auf dem Konto ist und nicht nach wirklichem Bedarf.
3. Zu denken, dass man alles selbst kann und Gespräche mit externen Experten zu unterlassen.

# Tage – 30 Euro“



**Torsten Boorberg**  
Dipl.-Ökonom, Geschäftsführer SKD Sport Konzepte Deutschland GmbH  
[www.sportkonzepte.biz](http://www.sportkonzepte.biz)

1. Ehrliche Situationsanalyse: Haben Sie wirklich ein Kosten- oder ein Einkommensproblem?
2. Reduzieren Sie Ihre Gas- und Stromkosten, am besten durch einen auf die Fitnessbranche spezialisierten Dienstleister.
3. Personalkosten reduzieren. Überprüfen Sie die Einsatzpläne anhand realer Besucherzahlen und gehen Sie wieder selbst in den direkten Kontakt mit Ihren Kunden.

1. Investieren Sie in eigenständige Profitcenter, wie z.B. milon, fitatall oder die speed-relaxingzone.
2. Kaufen Sie nichts neu, sondern suchen Gebrauchtgeräte.
3. Sale and Leaseback – verkaufen Sie Aktiva und finanzieren Sie die Nutzung.

1. Werbeaufwendungen minimieren.
2. Servicequalität reduzieren.
3. An langfristige Lizenz- oder Franchise-Systeme binden.



**Alexander Benker**  
Dipl. SpOec. (Univ), Partner d. INLINE Unternehmensberatung für Fitn.- und Wellnessanlagen GmbH  
[www.inlineconsulting.de](http://www.inlineconsulting.de)

1. Falle „Sonstige Kosten“ – Konto in der SuSa/BWA – analysieren und optimieren.
2. Sämtliche Investitionen (auch GWGs) planen und kontrollieren.
- 3 Personalstunden, die nicht operativ am Kunden eingesetzt sind, hinterfragen und gegebenenfalls optimieren. Kostenbewusstsein durch leistungsbezogene Bezahlung fördern.

1. Mietverträge prüfen auf Kaltmiete und Nebenkosten.
2. Energiekosten optimieren – das Thema für die Zukunft.
3. Kapitalkosten optimieren – Umfinanzierungen – Laufzeiten, Zinssätze.

1. Werbekosten kürzen – 5 bis 10% vom Umsatz investieren.
2. Vertriebs-/Personalkosten kürzen.
3. Personalstunden am Kunden kürzen.

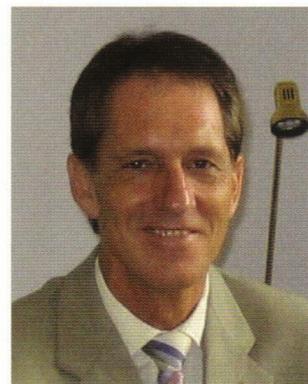


**Edy Paul**  
Unternehmer, Berater, Referent, Inhaber Paul + Partner AG  
[www.paul-partnerag.com](http://www.paul-partnerag.com)

1. Chef an die Front – selber mehr arbeiten.
2. Personaleinsatz in Randzeiten reduzieren.
3. Überall sparen und reduzieren, ohne die Qualität der Dienstleistung zu vernachlässigen.

1. Mahnwesen optimieren.
2. Rechnungen zum letzten Termin bezahlen.
3. Aktionen mit Barzahlungen organisieren.

1. Qualität vernachlässigen
2. An der Werbung sparen
3. Stimmung im Team vernachlässigen.



**Werner Kündgen**  
Steuerberater, öffentl. bestellter und ver. Sachverständiger, Geschäftsführer der GFG  
[www.gfg-beratung.com](http://www.gfg-beratung.com)

1. Unbedingt zuerst, Liquiditätssicherungsmaßnahmen ergreifen.
2. Danach eine exakte Kostenaufstellung anfertigen und die dazu gehörenden Geldabflusszeitpunkte ermitteln.

1. Kurz- und mittelfristige Budgetplanungen.
2. Dauerhaftes Controlling.
3. Rücklagenbildung.

1. Blinder Aktionismus.
2. Reduktion des Angebots- und Leistungs-Portfolios.
3. Aktionen wie: „30 Tage 30 Euro“.