



Die Kombination aus niedrigen Beträgen und bequemen Abbuchungsaufträgen lässt manches Kostensenkungspotenzial unter dem Wahrnehmungs-Horizont verschwinden. Rechnen Sie deshalb bei allen langfristigen Vereinbarungen die Belastung auf einen Vierjahres-Zeitraum um. Als Daumenregel gilt: monatlicher Betrag \* 50 = Einsparungspotenzial.

Aus monatlichen 25 Euro werden so schnell 1.250,- Euros. Die Kosten für eine 400-Euro-Kraft in der Verwaltung kumulieren sich inklusive der pauschalierten 25 % Abgaben in vier Jahren auf 24.000 Euro.

Erstellen Sie deshalb eine Liste aller vorhandenen Verträge. Beziehen Sie alles ein: Mieten, Leasing, Lizenz- und Nutzungsrechte, Franchising, Versicherungen, Anstellungen, Aushilfen. Checken Sie Ihre Kontoauszüge der letzten zwölf Monate und ergänzen alle wiederkehrenden Lastschriften.

Notieren Sie für jeden Vertrag Beginn, Dauer, Restlaufzeit und Kündigungstermin. Machen Sie die Beträge vergleichbar, indem Sie diese in eine monatliche Belastung sowie in ein 5-Jahres-Volumen umrechnen. Entscheiden Sie anschließend über die betriebliche Relevanz:

A = existenziell

Diese Leistung ist für die betriebliche Leistungserstellung unabdingbar oder aber wird von Ihren Kunden als deutlicher Mehrwert honoriert.

B = sinnvoll

Die Leistung wird benötigt, um den Betrieb am Laufen zu halten, hat aber keine direkten Auswirkungen auf den Umsatz

C = nett

Ohne diesen Vertrag wäre manches vielleicht auf Anhieb nicht so bequem, aber noch zu bewältigen.

D = überflüssig

Ein Wegfall dieser Leistung würde sich nur im höheren Betriebsergebnis auswirken.