

Verschenkte Potenziale kosten Geld

Alle Akteure im Griff?

Aktives Stakeholder-Management im Mittelstand ist für viele Unternehmen ein einfacher Weg an der Kostenschraube zu drehen.

Unternehmer sind gern gesehen. Bei ihrer Bank, dem Steuerberater, wahlweise der IHK oder der Handwerkskammer, beim Finanzamt, bei den Krankenkassen, Innungen oder auch bei der Berufsgenossenschaft, der örtlichen Stadtverwaltung und der Sozialkasse der Bauwirtschaft. Der Grund hierfür ist einfach: Der Unternehmer ist dort überall zahlendes Mitglied.

„Allerdings macht es die Vielzahl der Verbindungen, die ein Unternehmer zum Betreiben seines Geschäfts benötigt und unterhalten muss, für viele kleine und mittelständische Unternehmer unmöglich, neben dem operativen Geschäft diese Stakeholder-Beziehungen zu steuern und die Qualität zu sichern“, sagt Stefan Erberich, Unternehmensberater und Inhaber der Beratungssozietät Sordo von Avalon. Als Stakeholder werden alle Parteien bezeichnet die am Unternehmen ein Interesse haben (zum Beispiel Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten, Banken, Kammern, Dienstleister).

In der Praxis zeigt sich daher bei mittelständischen Unternehmen auch nicht selten, dass durch doppelte Kammermitgliedschaften, zu hohe Kapitalkosten oder hohe Aufwendungen für die Buchhaltung oder Steuerberatung über einen längeren Zeitraum hinweg gänzlich unnötige Kosten entstanden sind. Im schlimmsten Fall fließen dann pro Jahr mehrere Tausend Euro aus dem Unternehmen, die an anderer Stelle sinnvoll und nutzbringend eingesetzt werden könnten.

Kosten auf den Prüfstand stellen

Durch einfache Maßnahmen kann jeder Unternehmer oder Geschäftsführer überprüfen, wie sich die Kosten seiner Geschäftsverbindungen entwickelt haben, und entsprechend Einfluss nehmen.

Besteht beispielsweise die Möglichkeit, den individuellen Gebührensatz des Steuerberaters von neun Zehntel auf fünf Zehntel des vollen Gebührensatzes zu reduzieren, ist damit bei einem Jahresumsatz von 300.000 Euro eine Einsparung von bis zu 3.000 Euro im Jahr verbunden.

Auch eine Umstellung von einer Nutzung des Dispokredits mit einem Zinssatz von circa 13 Prozent auf einen Überbrückungskredit mit circa sechs Prozent Zinsen oder eine Überprüfung alter Kreditverträge im Hinblick auf das aktuell günstige Zinsniveau können die Liquidität des Unternehmens ohne Qualitätsverluste verbessern.

Im Telekommunikationsbereich liegen je nach Ausgangslage weitere Einsparungspotenziale durch Nutzung günstiger Paketpreise: so sind hier durch Bündelung von Verträgen und Tarifierungen zusätzliche Einsparungen von mehr als 20 Prozent möglich.

„Durch die pro-aktive Gestaltung dieser Geschäftsbeziehungen sind aber nicht nur die genannten Kostensenkungen realisierbar, sie kann darüber hinaus auch dazu beitragen, das unternehmensbezogene Ranking, beispielsweise bei der eigenen Hausbank, zu verbessern“, so Isabelle Staaden, Beraterin der Sozietät Sordo von Avalon.

Die Anforderungen im Mittelstand gehen allerdings über das beschriebene Stakeholder-Management und die operativen Aufgabenstellungen hinaus. Sich ständig verändernde Rahmenbedingungen, ausgelöst durch den Gesetzgeber (elektronische Bilanz), die Europäische Union (SEPA-Verfahren) oder neue Trends und Entwicklungen in der eigenen Branche, halten den Druck auf den Unternehmer hoch. Auch aus diesen Gründen ist es häufig zielführend, seine laufenden Geschäftsverbindungen – gegebenenfalls auch mit fachlicher Unterstützung durch einen externen Bera-

ter – zu optimieren, um selbst wieder mehr Freiraum für das eigene Kerngeschäft zu gewinnen. ■

» Interview



Herr Erberich, in welchen Kostenpositionen verbergen sich die größten Sparpotenziale?

Das hängt vom Einzelfall ab, in den meisten Unternehmen jedoch bei den Versicherungen, externen Dienstleistungen (Steuerberater, Rechtsanwalt) und den Finanzierungskosten.

Wie kann ich feststellen, ob diese Positionen zu hoch sind?

Am einfachsten ist es, über den Zeitverlauf die Positionen aufzustellen und zu vergleichen, ob die Kosten gestiegen, gesunken oder gleich geblieben sind. Sind sie gestiegen, muss ich mich fragen warum. Wenn ich keine plausible Erklärung dafür finde, sollte ich als Unternehmer genauer nachhaken.

Gibt es einfache Hilfsmittel, mit denen ich effektiv arbeiten kann?

Eine einfache Checkliste ist ein erster Schritt. Wir stellen den Lesern des *gmbhchef* über den oben stehenden QR-Code exklusiv ein Muster zur Verfügung. ■