

### **Praxisbericht : Nachhaltige Kostensenkung im Werksverkauf**

#### **Der Kunde:**

Das mittelständische Unternehmen produziert mit seinen 800 Mitarbeitern an vier Standorten hochwertige Wurstwaren und beliefert den Lebensmittelgroß- und Einzelhandel, den Fachgroßhandel, die Individual- und Systemgastronomie, sowie Kantinen und Einrichtungen zur Großverpflegung mit Bedienungs- und SB-Artikeln.

Das Unternehmen betreibt kein eigenes Filialnetz, unterhält aber einen Werksverkauf. Obwohl die Geschäftsleitung mit den Ergebnissen der letzten Jahre sehr zufrieden ist und der Werksverkauf zweistellige Zuwachsraten verzeichnet, hat mich die Geschäftsleitung mit der Prozessoptimierung beauftragt.

#### **Die Problemstellung:**

Da sich der Umsatz bereits seit ca. einem Jahr sehr schnell und überdurchschnittlich entwickelt, wurde den Abläufen keine große Beachtung geschenkt. Da der Einzelhandelsverkauf nicht zur Kernkompetenz des Unternehmens gehört, man aber auch zukünftig erfolgreich sein möchte, entschied man sich für die Beauftragung eines Spezialisten.

#### **Ablauf:**

Zu Beginn meiner Tätigkeit stand die Ist-Analyse in der Verkaufsstelle. Zusammen mit dem Filialleiter verschaffte ich mir vor Ort einen Überblick und führte mit Ihm ein tiefgehendes Gespräch. Wir sprachen über die gesamten Abläufe in der Verkaufsstelle, seine Organisation, die Verwaltungstätigkeiten, das von Ihm verarbeitete Zahlenmaterial, über seine Mitarbeiter u.v.m. Darüberhinaus sprach ich auch mit zahlreichen Mitarbeitern und unterzog den Tagesablauf einer eingehenden Analyse.

Schnell viel mir auf, dass es einige Ansatzpunkte gibt, die eine dauerhafte Kostensenkung ermöglichen würden. Nachdem ich die Ergebnisse ausgewertet und niedergeschrieben hatte, folgte ein Treffen mit dem Kunden, um die weitere Vorgehensweise zu besprechen.

Am Ende konnte ein Einsparpotenzial von ca. 10.000 € p.a. realisiert werden. Dies war u.a. durch folgende Maßnahmen möglich:

- Einführung einer kennzahlenorientierten Verkaufssteuerung
- Anpassung der Personaleinsatzplanung
- Optimierung der Abläufe in der Verkaufsstelle

Als „Nebenprodukt“ der Ist-Analyse konnten deutliche Schwachpunkte im Bereich der Inventursicherung festgestellt werden.

Christian Weiß Mittelstandsberatung  
Kirchfeldallee 73

93 055 Regensburg

Telefon (09 41) 70 81 26 95  
Telefax (09 41) 70 81 26 97

email: info@cwmb.de