

6
chen, die entspann

ebnis steigern.

analyse mit System,
rater, vom Marktführer
Risiko.

DGKM



IAFIOS

* HERMA

manz

Tress

STOROpack

Coppenrath
GEHÄRSCHEIT
SEIT 1851

WELEDA

erdgas
schwaben

Ritter
SPORT

SULZER

B'A'R
Cargolift®

MHZ

AIRBUS

WÜRTH

KÄRCHER

B breuninger

DAIMLER

CHRISTIAN FESSEL

KOSTENERSPARNIS UND DIE DIREKTE AUSWIRKUNG AUF DEN GEWINN

Christian Fessel ist seit fast 30 Jahren als Berater tätig (vor der Tätigkeit bei der DGKM in einem anderen Beratungsunternehmen) hat mit der DGKM ein Analysekonzept entwickelt, um Einsparpotenziale aufzuspüren, welche für die Unternehmen selbst nicht sichtbar sind. Axel Kahn sprach mit Christian Fessel über das Geheimnis der Kostenoptimierung und die Reaktionen der Unternehmen darauf.

Wie reagieren Geschäftsführer und Vorstände auf Ihr Angebot, nur im Erfolgsfall zu bezahlen?

Die Reaktionen reichen von Überraschung bis hin zur Erleichterung. Denn viele Unternehmen haben auch schon negative Erfahrungen mit teilweise sehr teuren Unternehmensberatern gemacht und konnten mit deren Ergebnissen wenig anfangen.

Wenn Sie durch die Geschäftsleitung eingesetzt werden, wie reagieren denn die Fachabteilungen, deren Bereich untersucht werden soll? Fühlen die sich denn nicht kontrolliert?

Die Bandbreite der Meinungen vor den Projekten ist enorm. Am besten verdeutlicht dies eine Auswahl von prägnanten Sätzen, die ich in den letzten 25 Jahren gesammelt habe. Abgestuft von plus nach minus:

- Super, da könnt ihr ja meine Arbeit sehr gut unterstützen! (Leiter der Revisionsabteilung eines Konzerns)
- Sehr gut, da können wir ja nur gewinnen! Entweder wird bestätigt, dass alles super ist (dann erhält die DGKM kein Honorar) oder wir finden durch euch nachhaltige Verbesserungspotenziale. (Vorstand)
- Die Besten wollen gebenchmarkt werden, wie Profisportler! (Ein Abteilungsleiter gegenüber zögernden Abteilungsleiterkollegen)
- Wer zittert, der zittert zu Recht! (IT-Leiter eines großen Konzerns)

- Wenn ich den Sumpf austrocknen möchte, darf ich nicht die Frösche fragen! (Geschäftsführer eines Familienunternehmens gegenüber skeptischen Führungskräften)

Und wie sind die Reaktionen nach den Analysen?

Sehr positiv! Auch Mitarbeiter oder Führungskräfte, welche vorher skeptisch waren, sind meist sehr überrascht, welche Einsparpotenziale wir finden. Zudem merken sie, dass ihr eigener Zeitaufwand äußerst gering war und sie durch die DGKM-Analysen neben den Savings meist auch viel Know How durch unsere Berater hinzugewinnen.

Die DGKM verfügt über sehr namhafte Kunden. Hier in der Region z.B. RitterSport, Kärcher, Metabo, usw. Heißt das, dass diese alle schlafen, wenn die DGKM dort noch zusätzliche Einsparpotenziale finden kann?

Nein, überhaupt nicht. Ich habe größten Respekt vor der Arbeit und den Ergebnissen der dortigen Fachabteilungen. Allerdings bringen wir zusätzliches Know How und Kapazitäten ein, um dort Gutes noch weiter zu verbessern.

Was meinen Sie damit konkret?

Nehmen wir z.B. einmal die IT-Abteilung eines 1.000 Mann-Unternehmens. Diese stehen vor enormen Herausforderungen, dass alles sicher läuft, sind meistens personell am Anschlag und können den Lieferantenmarkt einfach nicht so gut kennen wie wir. Zum DGKM-Konzept gehören Experten, welche früher bei SAP tätig waren, bei Microsoft, bei IBM, etc. Und diese Spezial-Experten (so muss man diese wirklich bezeichnen) beraten dann immer nur in den Bereichen, aus welchen sie eigentlich stammen.

Dann ist doch klar, dass wir mit diesen Spezial-Experten noch zusätzliche Effekte für unsere Kunden erzielen.

Das heißt, Sie verhandeln besser als Ihre Kunden?

Keineswegs! Häufig können die Unternehmen besser verhandeln als externe Berater, weil sie gegenüber ihren Lieferanten mit einer Unterschrift locken können. Unsere Berater dagegen kennen nicht nur die Welt der Lieferanten sehr gut (meist fachlich besser als deren Vertriebler), zusätzlich kennen sie alternative Szenarien. Und erst durch dieses geballte Know How kann man mehr als auf Augenhöhe mit den Lieferanten sprechen und somit neben Kostensenkungen meist auch noch zusätzliche qualitative Vorteile für unsere Kunden erreichen.

Was ist Ihr persönliches Fazit nach ca. 30 Jahren in der Unternehmensberatung, davon ca. 25 Jahre im Bereich von erfolgsorientierten Kostenanalysen?

Es ist mir immer ein Anliegen, den Kunden so zufriedenzustellen, dass er mich wieder beauftragen würde, wenn er die Zeit zurückdrehen könnte. Das geht im Bereich der erfolgsorientierten Kostenanalysen sehr gut, denn wenn der Kunde und der Berater an einem Strang ziehen, sind hervorragende Ergebnisse für die Unternehmen möglich.

Wenn Sie Leiter eines Konzerns wären oder Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens: würden Sie die DGKM mit deren Kostenanalysen beauftragen?

Das ist eine Super-Frage, welche ich auch sinngemäß selbst an Berater richte, welche mir etwas anbieten. Denn damit kann man abschätzen, ob der Andere wirklich etwas Gutes anbietet...

Zurück zur Frage, meine Antwort lautet: Erfolg hat drei Buchstaben: TUN! (Zitat von Johann Wolfgang von Goethe)

„CHECK 24 FÜR IHR UNTERNEHMEN“

Die Deutsche Gesellschaft für Kostenmanagement (DGKM) ...

... ist die führende Unternehmensberatung in Deutschland im Bereich Kostenmanagement, welche erfolgsorientiert arbeitet. Der Kunde bezahlt nur bei Erfolg aus den Ersparnissen, benötigt deshalb kein Budget und hat somit keinerlei Risiko!

... berät Unternehmen ab einer Größe von 50 Mitarbeitern bis hin zu Konzernen.

... bietet die Analysen sämtlicher Gemeinkosten und Unterstützung bei der Umsetzung (Sonstige Betriebliche Aufwände) an. ... optimiert das Preis-Leistungsverhältnis bei den Produktionsmaterialien und Warengruppen. ... berät zur Modernisierung von Entgeltmodulen, mit gleichzeitigen Vorteilen für die Mitarbeiter und den Arbeitgeber (NettoPlus).

... bietet alles aus einer Hand und hat schon vor 20 Jahren auf ein Plattformkonzept gesetzt, welches die großen Berater heutzutage ebenfalls präferieren.

... versteht sich als Coach für die Geschäftsleitung und checkt mit dieser, wo sinnvolle Analysen aufgesetzt werden können.

... könnte man auch als „check 24 für Unternehmen“ bezeichnen, mit zusätzlicher Beratung zur Umsetzung.

... berät viele mittelständische Unternehmen und Konzerne und erhält daher sehr gute Preise für den Kunden durch ein „virtuelles Pooling“.

... verfügt über ein Beraternetzwerk von ca. 350 Spezialisten.

... stellt zusätzlich einen Projektmanager, der Projektabläufe koordiniert und die Geschäftsleitung auf dem Laufenden hält.

... findet nicht nur Kosteneinsparpotenziale, sondern entlastet die meist überlasteten Zuständigen/Abteilungen ihrer Kunden deutlich.

BUSINESS BENEFITS... ODER WAS SIE JEDES JAHR EINSPAREN!

DGKM-Projekt: Analyse sämtlicher Gemeinkosten bei einem 100 Mitarbeiter-Unternehmen.
Wert: Golfmitgliedschaften für alle Ihre Mitarbeiter – bei Einsparungen von 200.000 € pro Jahr.



DGKM-Projekt: Analyse sämtlicher Gemeinkosten und des Kerngeschäftseinkaufs bei einem 350 Mitarbeiter-Unternehmen.
Wert: 15 Sportwagen Deluxe – bei Einsparungen von 2 Mio. € pro Jahr.



DGKM-Projekt: Analyse sämtlicher Gemeinkosten bei einem 1000 Mitarbeiter-Unternehmen.
Wert: Die Villa in Cannes – bei Einsparungen von 2,5 Mio € pro Jahr.



... und was können wir für Sie tun?
Finden Sie es heraus!