



---

---

## Sparen Sie noch, oder profitieren Sie schon?

---

---

Liebe Leser,

kennen Sie nicht auch folgende Situation aus Ihrem Privatleben? Man steht vor einer Kaufentscheidung - sagen wir für einen Massagesessel oder einen neuen, besseren Fernseher mit Soundsystem und denkt sich: "Wenn es einmal günstiger zu haben ist, kaufe ich es." Daran ist erst einmal nichts verkehrt. Es gibt nur einen Haken: Sie kommen für lange Zeit nicht in den Genuss, auf Knopfdruck zu entspannen und sich massieren zu lassen. Sie werden den nächsten Fernsehabend eben nicht "Kinoabend" nennen können, weil sich dieser Moment ganz und gar nicht, wie im Kino anfühlt. Zugegeben handelt es sich bei diesen Beispielen um Konsum, die kein return on Investment, sondern maximal einen return of emotion liefert.

Bezüglich echten Investitionen entscheiden Unternehmer und Manager jedoch auch im Business oft sehr ähnlich. Warum es fatal ist Entscheidungen zu verschieben oder gar falsch zu bewerten und durch welche Blickweise Sie ihr return on investment und damit auch return of emotion maximal steigern, erfahren Sie in der heutigen Ausgabe.



Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen!

Ihr Fuat Akar

## Zeit ist Geld

Erfolgreiche Unternehmer sind in der Lage gute Investitionsentscheidungen zu treffen. Sie fackeln nicht lange, denn sie wissen: "Zeit ist Geld". Oftmals wird dieser Spruch jedoch falsch verstanden. Mir fällt immer wieder auf, dass der Begriff "Geld" in Zusammenhang mit Kosten gesehen wird. Ist dies nur im Schwabenland der Fall? Natürlich nicht.

Viel zu selten wird eine Ertrags-orientierte Perspektive eingenommen. Stattdessen hat man sich weit und breit angewöhnt kostenorientiert zu handeln. Was daran so schlimm ist?

Bei einem Unternehmen, welches einen Gewinn erwirtschaften möchte, sollte der Ertrag aus Umsätzen pro Monat höher liegen als die monatlichen Gesamtkosten. Wenn eine Investitionsentscheidung vertagt wird, hat man aber keine Kosten gespart, sondern es entgeht dem Unternehmen höchstwahrscheinlich der zusätzliche Ertrag, den es hätte erwirtschaften können! Der zusätzlich zu erwirtschaftende Ertrag wird nicht - oder zu spät realisiert. Vorausgesetzt, es handelt sich um eine sinnvolle Investition. Mehr dazu weiter unten.

Mit dieser Betrachtung des "entgangenen Ertrags" bekommt der Spruch "Zeit ist Geld" eine ganz andere Bedeutung!

---

## Das ist der größte, aber unsichtbare Kostenblock in Ihrem Unternehmen

Nun sitzt man als Unternehmer und Manager häufig vor den Betriebszahlen: Umsatz, Wareneinsatz, Betriebs-, Verwaltungs-, Vertriebskosten und hoffentlich Gewinn liegen einem schwarz auf weiß vor. Von einem Ist-Zustand aus versucht man oftmals die Kosten eines Unternehmens zu senken, um den Profit zu steigern.

Den größten Kostenblock stellen häufig die Personalkosten dar. Hier anzusetzen benötigt viel Zeit und kostet vor allem eines - Emotion! Weshalb man dann doch nach anderen Posten mit Einsparpotential sucht. Oft streicht man dann eben den Gratis-Kaffee, um dabei auch ein Zeichen für den Sparkurs zu setzen. Was aber, wenn wir nicht richtig hinschauen? Wenn der größte Kostenblock bzw. die Ursache unsichtbar ist?

Es ist die Zeit!

Die Zeit, die verstreicht, bis der Umsatz realisiert wird. Die Zeit, die man braucht, um Waren zu entwickeln, zu produzieren, zu verpacken, zu versenden, zu fakturieren. Es ist die Zeit, die das Material unnötig in Warteschlangen steht, bis es wertschöpfend behandelt wird. Aber vor allem ist es die Zeit, bis das Management endlich Entscheidungen trifft, auf die alle anderen warten! Ohne die es einfach nicht weiter geht.

---

## Was ist schon eine Woche Rückstand?

Stellen Sie sich vor, dass Sie für diesen grob beschriebenen Wertschöpfungsprozess im Oktober nur 1 Woche länger brauchen würden, als im September. Und nun mal ganz ehrlich, wie viel Aufträge befanden oder befinden sich bereits bei Ihnen im Rückstand? Wie viele Entscheidungen lagen Wochenlang auf den Schreibtischen, bis es endlich weitergehen durfte? Also sollten Sie sich nicht allzu schwer tun, sich dies vorzustellen. Was würde diese eine Woche Verzug, falls es nicht schon zur Normalität wurde, für Ihr Unternehmen bedeuten?

Weniger Umsatz bei fixen monatlichen Kosten! Nüchtern betrachtet müssen Sie Ihre Mitarbeiter, Maschinen, Mieten, Betriebskosten auch in der 5. Woche bezahlen, um den geplanten Monatsumsatz zu schaffen. Und wenn Sie es doch geschafft haben, den Umsatz

zu realisieren, dann oftmals durch zusätzliche Leiharbeiter, Sonderschichten, oder Outsourcing, was die Kosten wiederum erhöht. Korrekt?

Und nun stellen Sie sich vor, sie könnten die benötigte Wertschöpfungszeit um eine Woche reduzieren. Das ist nicht zu schaffen? Dazu später mehr. Was wäre nun der Effekt? Sie ahnen es... Dass Sie bereits in der dritten Woche den ursprünglichen kompletten Monatsumsatz erwirtschaften. Diesmal haben wir sozusagen fixen Monatsumsatz bei weniger Kosten! Oder anders ausgedrückt: Sie benötigen 25% weniger (1/4 Monat) der Gesamtkosten um den gleichen Umsatz zu erwirtschaften, wie im Vormonat!

Ursache Nummer eins für Unternehmensverlust ist meiner Erfahrung nach: Trägheit und Verzögerungen, nicht die Kosten an sich!

---

## **Mehr Umsatz bei gleichen Kosten = exponentielles Wachstum!**

Es ist Ihrer Meinung nach unrealistisch, einfach die Gesamtkosten um 25% zu reduzieren, wie in dem exemplarischen Beispiel oben. Stimmt, eine Kostenreduktion von 25% pro Monat ist wirklich nur schwer zu erreichen. Aber wir reduzieren keine Kosten, sondern erhöhen den Umsatz bei gleichen Kosten! Der Effekt ist jedoch der gleiche und wurde in der Praxis tatsächlich mehrmals umgesetzt.

Und ich erkläre Ihnen nun, wie Sie das schaffen können. Vorab aber noch ein Gedanke: Ein chinesisches Sprichwort sagt:

**Ob du glaubst, du schaffst es, oder auch nicht.... Du wirst Recht behalten!**

Entscheiden Sie selbst, wie Sie an die Sache herangehen möchten.

- Sie müssen sich bewusst machen, dass es in Ihrem Unternehmen Engpässe/Blockaden gibt, welche den Durchfluss von Entscheidungen, Material und somit Kapital limitieren. Ohne dieses permanente Bewusstsein, wird sich ein Erfolg nur schwer einstellen!
- Identifizieren Sie diese Blockaden und entlasten Sie die Bereiche mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln.
- Investitionen und weitere Kosten sollten nur noch in diese Bereiche zur Entlastung einfließen. Ausgaben in anderen Bereichen verpuffen ohne return. Stoppen Sie diese sofort!
- Dem gesamten Unternehmen sollte klar sein, welche Bereiche eine Limitierung des Gesamterfolges darstellen und unnötige Störungen und Belastungen zu vermeiden sind. Ja sogar wenn nötig, sofortige Unterstützung zu leisten ist.

Nun können Sie sich vorstellen, wie eine gezielte Behandlung der Blockaden bzw. Engpässe in Ihrer Organisation einen schnelle und effiziente Umsatz- und Gewinnsteigerung zur Folge haben wird.

---

## **Gehen Sie bei Rückenschmerzen zum Friseur?**

Vergessen Sie teure LEAN-Programme, die mit der Gießkanne über das gesamte Unternehmen geschult werden! Wenn Sie diese oftmals auf den ersten Blick unsichtbaren Blockaden nicht auflösen, bringt es Ihnen nichts, hübsche papierlose Büros einführen. Nur in Kombination macht es Sinn. Sie gehen ja bei einer Nervenblockade und Rückenschmerzen auch nicht zum Friseur, um sich hübsch zu machen, oder?

Genau aus diesem Grund empfehle ich eine gezielte Identifikation der Blockaden und anschließende Auflösung durch Unterstützung mit LEAN oder sonstigen situativ nötigen

Methoden. Wiederholen Sie diesen Prozess, bis eine Blockade nach der anderen stabil aufgelöst wurde. Ob im Engineering, in der Konstruktion, Backoffice, Einkauf, Produktion oder sonst wo... Das Ergebnis: bereits nach wenigen Wochen bemerken Sie noch vor Ort einen Umsatz- und somit auch Gewinnzuwachs und zufriedene Mitarbeiter, da man innerhalb der gleichen Zeit, bei gleicher Manpower mehr Umsatz erwirtschaftet. Vor allem aber auch, weil es wieder Gratis-Kaffee gibt.

Nun ist die alles entscheidende Frage:

Möchten Sie diese Entscheidung heute wieder vertagen, oder Ihre Zeit und Energie sinnvoll investieren? Ab heute sollten Sie nämlich folgenden Spruch kennen:

**Zeit ist Ertrag!**

---

## Kontakt | Empfehlung | Veranstaltungen



Sie wollen mehr über echte Produktivität und exponentielles Wachstum erfahren?

[Sehen Sie hierzu das Video zu meiner Impulsrede auf dem "Management Innovation Camp 2016" in Essen.](#)

**Sie planen eine Führungskräfteveranstaltung und möchten neue Wege zum Erfolg kennen lernen? Als Experte für exponentielles Wachstum halte ich gerne einen inspirierenden Impulsvortrag auf Ihrem Event und veranschauliche den Teilnehmern, wie durch gezielte Maßnahmen garantiert schon innerhalb weniger Wochen Ihr Gewinn signifikant gesteigert werden kann.**

Referenzen zu solchen Ergebnissen, erhalten Sie gerne auf Anfrage.

---

Wenn Ihnen dieser Newsletter gefallen hat, dann leiten Sie diesen doch einfach weiter. Ihre Geschäftspartner können sich über folgenden Link als Empfänger eintragen. Dafür bedanke ich mich schon mal recht herzlich!

[Newsletter-Anmeldung](#)

---

### SEMINAR

["Supply-Chain 4.0 - Bestände senken, Lieferfähigkeit steigern"](#)

12. - 13.10.2016 // IHK Heilbronn-Franken

["Aufbau eines strategischen Einkaufs"](#)

07. - 08.12.2016 // IHK Heilbronn-Franken

## VORTRAG

### "Mehrkosten oder Mehrwert durch Industrie 4.0?"

19.10.2016 // RAMADA Hotel München Messe // Markt&Technik Industrie 4.0 & Industrial Internet Summit "Fit für die digitale Transformation?"

#### Impressum

PROZESSREICH -  
Unternehmensgestaltung

Fuat Akar  
Ulmer Str. 9  
71732 Tamm

Telefon: +49 7141 133 96 31  
Telefax: +49 7141 133 96 32  
E-Mail: [mail@prozessreich.de](mailto:mail@prozessreich.de)

Verantwortlich für den Inhalt:

Fuat Akar  
Ulmer Str. 9  
71732 Tamm  
Umsatzsteuer-ID: DE245176690

DISCLAIMER: Es wird keinerlei Haftung für Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen. Die Nennung von Produkten anderer Hersteller oder Anbieter dient ausschließlich zur Information und stellt keinen Warenzeichenmissbrauch dar. Hinsichtlich der Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei Gewähr übernommen.

---

Wenn Sie den Newsletter nicht mehr erhalten möchten, können Sie sich [hier](#) abmelden.