

Minimera och eliminera

En duktig VD jag en gång hade förmånen att jobba med hade principen att minimera nödvändiga kostnader och eliminera onödiga. En klok och bra tankegång som ständigt förmedlades till alla medarbetare, hur liten skillnaden ibland kan vara mellan vinst och förlust. Med ganska enkla medel kan du göra samma sak. Här följer några exempel.

Äg din ekonomi!

Många jobbar utan egentliga mål och planer, det får bli vad det blir. Intressera dig för det ekonomiska beslutsunderlag som ditt ekonomisystem faktiskt ger dig. Sätt upp mål, upprätta en budget och använd lämpliga nyckeltal. Om du gör det regelbundet kommer du att bättre förstå vilka kostnader som behövs för att generera intäkter och vilka som borde sänkas eller tas bort helt. Gör kontinuerligt efterkalkyler.

Personalkostnader

Oftast den största utgiftsposten men som också behövs för att generera intäkter. Budgetera och följ upp avvikelser, se till att du får det du betalar för.

Leverantörer

Hur många behövs? När du tittar lite mer noggrant inser du kanske att du har fler leverantörer än du trodde. Har du tänkt på att konkurrensutsätta dem? Kanske kan du få bättre eller likvärdiga varor och tjänster till förmånligare villkor och lägre kostnad. Ta in offerter, jämför och analysera.

Policy

Var tydlig med vem som har rätt att köpa vad och till vilka belopp och villkor. Skriv en inköspolicy som alla får ta del av där också attesträtter tydligt framgår.

Hyra

Har du rätt lokal för din verksamhet – utnyttjar du ytorna effektivt? Kan du hyra ut delar till annan verksamhet. Hyran är oftast en betydande kostnadspost och därmed kan påverka ditt resultat på sista raden.

Lån och krediter

Träffa olika banker, skillnaden mellan dem kan vara större än du tror. Det finns fler än fyra stora banker i Sverige.

Betala för det du behöver

Programvarulicenser, abonnemang, prenumerationer, försäkringar, surfpott, osv. Många bäckar små kan bli stora summor över tid. Kolla igenom dina befintliga avtal, långa bindningstider och korta betalningstider är inte helt ovanligt.

Digitalisering

Utnyttja tekniken för att hålla kontakt med kunder och leverantörer och minska dina restider. Bli en fena på ditt affärssystem och se till att du använder alla finesser.

Avslutningsvis. Kostnader som är nödvändiga för en riktigt bra leverans och kundupplevelse ska man överväga noga innan man börjar skära ner.

jan.marcusson-stahl@vdstodet.se