

LernLetter – Preis und Budget

Von Preisen, Kosten und Kostensenkungen

Dieser LernLetter beschreibt die Unterschiede von Preis und Budget sowie mögliche
Kostensenkungsstrategien.

LernLetter – Preis und Budget

Von Preisen, Kosten und Kostensenkungen

1. Unterschied Budget und Preis

In einer Kunden-Lieferanten-Beziehung ist es wichtig, zwischen dem Projektbudget einerseits und einem möglichen erzielbaren Preis des Projektprodukts (d. h. durch den Verkauf des Ergebnisses) andererseits zu unterscheiden. Das Projektmanagement und insbesondere das Kostenmanagement in Projekten beschäftigen sich nur mit dem Budget – **der Preis und eine mögliche positive oder negative Marge sind eine Managemententscheidung außerhalb des Projektes.**

Der Preis hängt natürlich mit dem benötigten Budget zusammen. Und es gilt natürlich auch das Grundprinzip, dass der Preis generell über dem Budget liegen sollte, sonst gibt es die Organisation nicht mehr lange. Aber in der Praxis entsteht dadurch die Unsitte des Umkehrschlusses: Der Vertrieb hat das Projekt zum Preis X verkauft, also muss der Projektleiter mit einem Budget $X - 1$ auskommen (sehr beliebte Vorgehensweise nicht nur in Beratungshäusern).

2. Die Verantwortung des Projektleiters: Projektkost und Projektbudget

Auch wenn das Grundprinzip zum Überleben $\text{Preis} > \text{Budget}$ heißt: Der Projektleiter ist verantwortlich, die benötigten Budgetmittel zu ermitteln und sich dieses Budget genehmigen zu lassen. Im Grenzfall kann das auch bedeuten: $\text{Budget} > \text{Preis}$. Das ist aber nicht das Problem des Projektleiters. Wenn ein Projektleiter dieses Dilemma vor Freigabe der Basispläne aber nicht löst, dann wächst sich das für ihn in einer späteren Projektphase ganz schnell zum Megaproblem aus.

LERNLETTER



Ein LernLetter ergänzt die Ausführungen eines eLearning Angebots, eines Webinars oder einer Präsenzveranstaltung.

Ein LernLetter ist keine Abschrift aus dem übrigen Stoffangebot, sondern soll bewusst einen eigenen Weg auf den zu vermittelnden Stoff bieten.

Bitte beachten Sie, dass alle Angaben und Ausführungen in den LernLettern urheberrechtlich geschützt sind.

© 2016, Gita GmbH, Herrsching

Gita GmbH
Leitenhöhe 21
82211 Herrsching

www.das-wuttke-team.com



Mit anderen Worten: Wenn die von Ihnen als Projektleiter ermittelten Kosten nicht vom für das Projekt genehmigten Budget gedeckt sind, müssen Sie das mit dem Sponsor adressieren. Und sollten gegebenenfalls auch die Leitung des Projekts ablehnen.

3. Kostensenkungsstrategien

Wenn sich Inhalt und Umfang des Projekts nicht mit dem Budget decken, gibt es zwei Möglichkeiten, dieses Problem zu lösen: Inhalt und Umfang reduzieren oder Kosten senken. Hier schauen wir uns den Kostensenkungsweg an.

Aber egal, welche der folgenden Möglichkeiten Sie nutzen: Seien Sie sich der Auswirkungen auf andere Projektbereiche bewusst, erklären Sie diese Auswirkungen Ihrem Sponsor oder Kunden, dokumentieren Sie sie und lassen Sie sich diese Änderungen genehmigen.

Grundsätzliche Überlegungen

Haben Sie immer im Blick, welche Priorität Kosten im Dreizwang des aktuellen Projekts haben. Und wie sich ändern sich Umfang oder Zeit, wenn ich an den Kosten drehe? Welche weiteren Planänderungen zieht die Kostensenkung nach sich?

Wenn Sie auf der Suche nach Einsparungsmöglichkeiten sind, schauen Sie nicht nur auf das Produkt und seine Erstellungskosten, sondern auch auf das Projekt und seine Projektmanagementprozesse.

Mögliche Kostensenkungsstrategien

- **Kostenanalyse.** Genau hinschauen, wo kommen unsere Kosten genau her? Was treibt die Kosten? Wo wären die effektivsten Stellschrauben?
- **Terminplanung.** Je länger ein Projekt läuft, desto teurer wird es typischerweise. Eine kurzfristige, hohe Investition in eine extrem beschleunigte Projektdurchführung kann langfristig Geld sparen.
- **Annahmen hinterfragen.** Welche Annahmen haben uns zum gegenwärtigen Inhalt und Umfang geführt? Können wir die verfolgten Ziele auch unter anderen, kostengünstigeren Annahmen erreichen?
- **Einkauf.** Genau hinschauen, ob wir die Gesamtkosten des Einkaufs bei gleicher Qualität, bei gleichem Inhalt und Umfang senken können. Beispielsweise durch Verhandlungen oder andere Lieferanten.
- **Risiken I.** Antwortmaßnahmen zurückfahren oder nicht eingehen, das gesamte Risikomanagement mit mehr „Akzeptanz“ betreiben. Aber bitte bewusst und mit der klaren Einsicht, dass das auch schiefgehen kann.
- **Risiken II.** Kann ich in der Summe meine Risikokosten senken? Bis zu welchem Grad? Wie weit kann ich gehen unter Berücksichtigung unserer Risikokultur und -haltung? Gibt es vielleicht Chancen, die wir nutzen können, um die Kosten zu senken?
- **Personal.** Brauche ich alles geplante Personal? Brauche ich die angenommenen Kompetenzstufen, sprich, komme ich vielleicht mit günstigeren Personalressourcen auch zum Ziel?



- **Qualität.** Kann ich durch eine Erhöhung meiner Planungs- und Präventionskosten die Qualitätskosten insgesamt senken?
- **Inhalt und Umfang.** Ist es möglich, *in Absprache mit dem Kunden(!)*, den Scope zu verringern?
- **Make or Buy.** Lassen Sich (Teil-)Liefergegenstände vielleicht günstiger hinzukaufen als selber erstellen? Oder umgekehrt?