

Mit neuem Konzept zum guten Preis

von Jürgen Grimm

Produktion Nr. 4, 2006

LANDSBERG (ba). Der Verkauf von Wertstoff-Abfällen ist ein wichtiger Posten in der unternehmerischen Erlösrechnung im produzierenden Gewerbe. Die Geiger Fertigungstechnologie hat ihn für sich optimiert.

Die Geiger Fertigungstechnologie GmbH aus Pretzfeld ging auf die Unternehmensberatung Trust & Competence (T&C) mit dem Auftrag zu, den Abfallbereich des Unternehmens zu optimieren. Geiger ist ein metallverarbeitendes Unternehmen mit spanender Fertigung vor allem für die Automobilzulieferindustrie. Die Abfallwirtschaft kann in Werksabfälle und Metallschrott gegliedert werden. Die Aufgabenstellung beinhaltete für den Bereich Werksabfälle eine Überprüfung und Optimierung von Logistik, Entsorgungswegen und Konditionen. Daneben sollte auch geklärt werden, inwieweit es sinnvoll ist, die innerbetriebliche Aufbereitung von Emulsionen auszuweiten.

Beim Metallschrott sollten die Erträge verbessert werden

Beim Metallschrott sollte vor allem eine nachhaltige, langfristig gesicherte Verbesserung der Erträge trotz der bei den Metallen üblichen Marktpreisschwankungen erreicht werden. Bei den Werksabfällen wurde nach einer Ortsbegehung mit aktuellen und potenziellen Entsorgern eine Ausschreibung der optimierungsfähigen

Der Verkauf von Wertstoff-Abfällen ist ein wichtiger Posten – der Partner dazu muss passen



Bild: Imago

Entsorgungsaufgaben durchgeführt. Die Auswertung der eingehenden Angebote führte schließlich zur Entscheidung für ein neues Konzept mit einem neuen Entsorger. Nach kurzen Detailnachverhandlungen erstellte T&C auch die Beauftragungsunterlagen.

Aufwendig gestalteten sich die Maßnahmen zur Verbesserung der Erträge beim Metallschrott. Begonnen wurde hier mit der Erhebung aller innerbetrieblichen Arbeitsstellen und deren Mengen, an denen Metallschrott als Abfall entsteht. Anschließend wurde die Preisentwicklung anhand verschiedener Indices geprüft. Nach den Vorbesprechungen mit Metallschrott-Verwertern erfolgte die Angebotseinholung und Auswertung. Bei den anschließenden Nachverhandlungen ging es vor allem um eine Preisgestaltung, die sich an die Marktpreisentwicklung anpassen sollte. Anhand der entscheidungsreif

aufbereiteten Verhandlungsergebnisse wählte Geiger ein Konzept, das alle Anforderungen, zu denen in erster Linie die pünktliche, rechtskonforme Entsorgung zu günstigen Konditionen zählte, erfüllte. Die Berater übernahmen auch die Klärung von Logistik- und Entsorgungsfragen mit dem vorgesehenen Verwerter, erstellten anschließend die Beauftragungsunterlagen und begleiteten die Umsetzung.

Einsparungen in sechsstelliger Höhe waren das Ergebnis

So wurden bei den Werksabfällen Einsparungen in Höhe von circa 20% erzielt. Beim Metallschrott-Verkauf konnten die Erträge um über 30% gesteigert werden. Dies macht zusammen jährlich einen sechsstelligen Euro-Betrag aus. Erreicht wurde dies nicht zuletzt auch durch die sehr konstruktive Zusammenarbeit.