

Verwertung von Wertstoffen – Strategie gegen hohe Einkaufspreise

07.05.2008 - 10:48 Uhr - Dietmar Laubscher Unternehmensberatung

Steigende Rohstoffpreise bereiten auch dem Anlagen- und Maschinenbau Probleme

Während der Anteil der Energiekosten an den Produktionsaufwendungen eher als marginal wahrgenommen wird, liegen die steigenden Rohstoffpreise im Fokus der Hersteller. Dieser Problematik wird mit zunehmendem Kostenbewusstsein begegnet. Doch wo Ausgaben sinnvoll einsparen? Bei Personalaufwendungen? Oder sollen die Fixkosten intensiver betrachtet werden? Bei Optimierung von z.B. Sach- und Dienstleistungskosten werden oftmals Ausschreibungen genutzt, ohne zu wissen, welche Kriterien überhaupt erfolgsrelevant sind. Oder es wird mit Druck versucht, die Dienstleister zu einem Entgegenkommen zu bewegen, welchen sie dann oft – für den Kunden nicht erkennbar - nur unter Leistungs- und Qualitätsabstrichen folgen können.

Die Alternative Erlöse steigern ist nicht immer gleich zu setzen mit dem Dreh an der Preisschraube. Unternehmen können wirtschaftlicher agieren - denn bereits ab einer Menge von 30 Jahrestonnen an Wertstoffen (z. B. Papier, Kartonagen, Kunststoffe, Almetalle) werden auch weiter entfernt sitzende Verwerter Interesse an einer Abnahme zeigen.

Allerdings geht ohne Marktkenntnis nicht viel, denn das Einholen von Angeboten schafft oft mehr Verwirrung als Klarheit und erfordert einen großen Zeitaufwand. Die Problematik liegt an verschiedenen Faktoren: zu einem wird ein Tagespreis genannt, der nutzlos ist, da er keine Planungssicherheit geben kann. Außerdem gibt jeder Verwerter einen anderen Index oder auch gar keinen Bezug auf die Erlösbasis an. Auch das oft praktizierte Anfragen an 3 Dienstleister kurz vor Abholung der Wertstoffe bringt nur scheinbar Vorteile. Zwischen dem daraus erzielten Ergebnis und einem Konzept, das alle Belange des Wertstoffherstellers berücksichtigt, liegen Welten.

Fazit: Wie bei der Entwicklung und Konstruktion von Anlagen wird auch bei Kostensenkungs- oder Erlössteigerungsmaßnahmen ein hohes Maß an Spezialisierung und Fachwissen benötigt. Wird dies berücksichtigt, sind Ergebnisverbesserungen im 6-stelligen Bereich möglich.

Angaben zum Autor:
Dietmar Laubscher Unternehmensberatung

laubscher@trust-competence.de

TRUST & COMPETENCE ist ein Zusammenschluss von Beratern, die sich auf die Reduzierung von Sach- und Dienstleistungskosten spezialisiert haben und bietet eine auf die individuelle Firmensituation zugeschnittenes Konzept zur Kostensenkung.

Unsere Experten beraten Unternehmen und Organisationen unterschiedlichster Ausprägungen aus allen Branchen. Zum Kundenkreis gehören namhafte mittelständische Unternehmen, internationale Konzerne, öffentliche Verwaltungen, Dienstleister bis hin zu gemeinnützigen Organisationen.

Durch professionelles Kostenmanagement lassen sich in diesen Bereichen bei den Beschaffungs- und Prozesskosten erhebliche Einsparungen erzielen. Kostenreduzierung von bis zu 50% sind keine Seltenheit.

Die erfolgsorientierte TRUST & COMPETENCE Dienstleistung birgt keinerlei Risiko. Es werden bei Beauftragung keine Vorab- oder Pauschalhonorare erhoben, sondern ein reines Erfolgshonorar sobald eine realisierbare Einsparung nachgewiesen wurde.

T&C kann in folgenden Bereichen tätig werden:

- Abfallmanagement
- Bürobedarf
- Energie
- Fuhrparkmanagement
- Gebäudereinigung
- Reisekostenmanagement
- Transport und Logistik
- Etc

Direktlink zum Artikel online:

<http://www.prcenter.de/dev/Verwertung-von-Wertstoffen-Strategie-gegen-hohe-Einkaufspreise.18957.html>