

Pressespiegel



TRUST & COMPETENCE

www.trust-competence.com

bedingen (siehe Interview).

Falsche Sparpotenziale

»Weil Kr...

wird in v...

verscher...

Vorstan...

Compe...

ten stü...

Posten...

sächli...

für d...

nur 2...

rade...

me...

der...

Di...

ri...

K...

M...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

C...

nach Asien exportiert. Über neue

Dienstleister, aber auch verbesserte

Konditionen bei bisherigen Auftrag-

gebern in den Bereichen Abfallma-

terialwirtschaft und Logistik.

...ortlogistik.

...ne Versicherungswerte abzu-

schließen.

Erling Schumcker spart pro Jahr rund

140.000 Euro an Sachkosten. Jetzt

kommen Posten wie Fuhrpark, Verste-

ckerung, Rohstoffe, Kupfer- und Druck-

erzeugnisse oder Werbematerial an

die Reihe. Machart: sehr konzentrierte

gezielte Summe nach mal rautschen.

...erndt

...itdem

...nbon-

...ro Ge-

...lt er ▶

...n wird

...uch für

...gen.

...azu kom-

...wie Kerk-

...ai. Sowie

...e Energie

...Spezialisten

...haben wollen: In jedem Unternehmen wird

...le niemand braucht oder die sich auch für

...stitutionen und/oder Preissenkungen.

...bieter wie Droege & Comp. Dazu kommen

...Beschaffungsoptimierer wie Kerk-

...hoff-Consulting oder Masai. Sowie

...Spezialisten für Posten wie Energie,

...fall oder Logistik. Kleine Firmen en-

...gieren eher Generalisten, idealer-

...se in einem Netzwerk wie Trust &

...ompetence. Diese nehmen ganze Be-

...e unter die Lupe. Und holen güns-

...Preise raus, indem sie Kunden-

...age bündeln. Weitere Infos:

...mpulse.de/sparprofis.

BERATER FORDERN: Gute

...alternativen konzipieren Alternati-

...voren, planen diese und setzen sie auch

...um, etwa bei Ausschreibungen von Auf-

...trägen. Zudem machen sie ihre Vorge-

...hensweise transparent. Sie arbeiten

...häufig auf Basis eines Erfolgshonorars

...und richten sich nach den Vorgaben

Der **Steuerzahler**
 www.steuerzahler.de

titelthema | Strategie

INTELLIGENT GESPART

Die Brauerei Schumcker feiert

gerade zum 275. Geburtstag die

zwei besten Geschäftsergebnisse aller

Zeiten. Das nicht zuletzt deshalb, weil

die Geschäftsentwicklung ungeahnte Spar-

potenziale erschlossen hat.

Problem: In Deutschland stagniert der

Bierverbrauch pro Kopf, der Markt wird

von großen Konzernen beherrscht, der

Wettbewerb immer härter. Wie lassen

sich die zunehmenden Preissteigerun-

gen etwa für Strom, Flaschen oder

Krankenkassen nicht voll an die Kunden

weltpreispolit, sagt **Norbert Kirbach**

Controlling, Geschäftsführer Finanzen und

Strategie bei der 105-Mann Privatbrau-

erei in Mosau bei Coblenz. Daher

hat die Transparenz aller betrieblichen

Kosten für ihn eine hohe Priorität:

»Hier so bleiben wir handlungsfähig.«

Strategie: Um das auf laufende Ge-

schäft auch künftig zu sichern, ließ der

Schumcker-Manager mit Unterstützung

von Inhaber **Friedrich-Wilhelm**

Lippmann sowie der Beratungsfirmen

Truf & Compence die gesamte Rie-

der Kosteneffizienz. Die realistischen

40.000 Euro an Kostensenkungen er-

zielte er hauptsächlich dadurch, dass

er für Aflafelentwertung und Lieferanten-

sorgte. Entsprechendes gilt für die Ter-

minologie sowie den Fuhrpark. Zu-

dem hatte er Schumcker dazu geraten,

neue Versicherungsverträge abzu-

schließen.

Erling Schumcker spart pro Jahr rund

140.000 Euro an Sachkosten. Jetzt

kommen Posten wie Fuhrpark, Verste-

ckerung, Rohstoffe, Kupfer- und Druck-

erzeugnisse oder Werbematerial an

die Reihe. Machart: sehr konzentrierte

gezielte Summe nach mal rautschen.

...erndt

...itdem

...nbon-

...ro Ge-

...lt er ▶

...n wird

...uch für

...gen.

...azu kom-

...wie Kerk-

...ai. Sowie

...e Energie

...Spezialisten

...haben wollen: In jedem Unternehmen wird

...le niemand braucht oder die sich auch für

...stitutionen und/oder Preissenkungen.

...bieter wie Droege & Comp. Dazu kommen

...Beschaffungsoptimierer wie Kerk-

...hoff-Consulting oder Masai. Sowie

...Spezialisten für Posten wie Energie,

...fall oder Logistik. Kleine Firmen en-

...gieren eher Generalisten, idealer-

...se in einem Netzwerk wie Trust &

...ompetence. Diese nehmen ganze Be-

...e unter die Lupe. Und holen güns-

...Preise raus, indem sie Kunden-

...age bündeln. Weitere Infos:

...mpulse.de/sparprofis.

BERATER FORDERN: Gute

...alternativen konzipieren Alternati-

...voren, planen diese und setzen sie auch

...um, etwa bei Ausschreibungen von Auf-

...trägen. Zudem machen sie ihre Vorge-

...hensweise transparent. Sie arbeiten

...häufig auf Basis eines Erfolgshonorars

...und richten sich nach den Vorgaben

Aktuelles Interview

Andere Entscheidung

„Trust&Competence“ sucht für Kommunen und Unternehmen Sparpotenziale. Unterschiede zwischen öffentlicher Hand und Privat liegen vor allem in den Entscheidungsprozessen.

Sie beraten Kommunen bei Beschaffungen. Welche Ansatzpunkte verborgen Sie?

Trust&Competence ist ein hoch qualifiziertes Team aus Wirtschaftsprüfern, Steuerexperten und Beschaffungsexperten. Wir unterstützen Kommunen und Unternehmen bei der Optimierung ihrer Beschaffungsprozesse. Dabei spielen insbesondere die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen eine zentrale Rolle. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Trust&Competence ist ein hoch qualifiziertes Team aus Wirtschaftsprüfern, Steuerexperten und Beschaffungsexperten. Wir unterstützen Kommunen und Unternehmen bei der Optimierung ihrer Beschaffungsprozesse. Dabei spielen insbesondere die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen eine zentrale Rolle. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Trust&Competence ist ein hoch qualifiziertes Team aus Wirtschaftsprüfern, Steuerexperten und Beschaffungsexperten. Wir unterstützen Kommunen und Unternehmen bei der Optimierung ihrer Beschaffungsprozesse. Dabei spielen insbesondere die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen eine zentrale Rolle. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Trust&Competence ist ein hoch qualifiziertes Team aus Wirtschaftsprüfern, Steuerexperten und Beschaffungsexperten. Wir unterstützen Kommunen und Unternehmen bei der Optimierung ihrer Beschaffungsprozesse. Dabei spielen insbesondere die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen eine zentrale Rolle. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Trust&Competence ist ein hoch qualifiziertes Team aus Wirtschaftsprüfern, Steuerexperten und Beschaffungsexperten. Wir unterstützen Kommunen und Unternehmen bei der Optimierung ihrer Beschaffungsprozesse. Dabei spielen insbesondere die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen eine zentrale Rolle. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Trust&Competence ist ein hoch qualifiziertes Team aus Wirtschaftsprüfern, Steuerexperten und Beschaffungsexperten. Wir unterstützen Kommunen und Unternehmen bei der Optimierung ihrer Beschaffungsprozesse. Dabei spielen insbesondere die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen eine zentrale Rolle. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Trust&Competence ist ein hoch qualifiziertes Team aus Wirtschaftsprüfern, Steuerexperten und Beschaffungsexperten. Wir unterstützen Kommunen und Unternehmen bei der Optimierung ihrer Beschaffungsprozesse. Dabei spielen insbesondere die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen eine zentrale Rolle. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Trust&Competence ist ein hoch qualifiziertes Team aus Wirtschaftsprüfern, Steuerexperten und Beschaffungsexperten. Wir unterstützen Kommunen und Unternehmen bei der Optimierung ihrer Beschaffungsprozesse. Dabei spielen insbesondere die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen eine zentrale Rolle. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Trust&Competence ist ein hoch qualifiziertes Team aus Wirtschaftsprüfern, Steuerexperten und Beschaffungsexperten. Wir unterstützen Kommunen und Unternehmen bei der Optimierung ihrer Beschaffungsprozesse. Dabei spielen insbesondere die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen eine zentrale Rolle. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Trust&Competence ist ein hoch qualifiziertes Team aus Wirtschaftsprüfern, Steuerexperten und Beschaffungsexperten. Wir unterstützen Kommunen und Unternehmen bei der Optimierung ihrer Beschaffungsprozesse. Dabei spielen insbesondere die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen eine zentrale Rolle. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Trust&Competence ist ein hoch qualifiziertes Team aus Wirtschaftsprüfern, Steuerexperten und Beschaffungsexperten. Wir unterstützen Kommunen und Unternehmen bei der Optimierung ihrer Beschaffungsprozesse. Dabei spielen insbesondere die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen eine zentrale Rolle. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

In den mehr als zehn Jahren unserer Selbstständigkeit haben wir immer wieder für Kommunen gearbeitet. In den vergangenen sechs bis neun Monaten waren sechs bis neun Kommunen bei uns vertreten. Zu den Kunden gehören Kommunen in allen Bundesländern. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

In den mehr als zehn Jahren unserer Selbstständigkeit haben wir immer wieder für Kommunen gearbeitet. In den vergangenen sechs bis neun Monaten waren sechs bis neun Kommunen bei uns vertreten. Zu den Kunden gehören Kommunen in allen Bundesländern. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

In den mehr als zehn Jahren unserer Selbstständigkeit haben wir immer wieder für Kommunen gearbeitet. In den vergangenen sechs bis neun Monaten waren sechs bis neun Kommunen bei uns vertreten. Zu den Kunden gehören Kommunen in allen Bundesländern. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

In den mehr als zehn Jahren unserer Selbstständigkeit haben wir immer wieder für Kommunen gearbeitet. In den vergangenen sechs bis neun Monaten waren sechs bis neun Kommunen bei uns vertreten. Zu den Kunden gehören Kommunen in allen Bundesländern. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

In den mehr als zehn Jahren unserer Selbstständigkeit haben wir immer wieder für Kommunen gearbeitet. In den vergangenen sechs bis neun Monaten waren sechs bis neun Kommunen bei uns vertreten. Zu den Kunden gehören Kommunen in allen Bundesländern. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

In den mehr als zehn Jahren unserer Selbstständigkeit haben wir immer wieder für Kommunen gearbeitet. In den vergangenen sechs bis neun Monaten waren sechs bis neun Kommunen bei uns vertreten. Zu den Kunden gehören Kommunen in allen Bundesländern. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

In den mehr als zehn Jahren unserer Selbstständigkeit haben wir immer wieder für Kommunen gearbeitet. In den vergangenen sechs bis neun Monaten waren sechs bis neun Kommunen bei uns vertreten. Zu den Kunden gehören Kommunen in allen Bundesländern. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

In den mehr als zehn Jahren unserer Selbstständigkeit haben wir immer wieder für Kommunen gearbeitet. In den vergangenen sechs bis neun Monaten waren sechs bis neun Kommunen bei uns vertreten. Zu den Kunden gehören Kommunen in allen Bundesländern. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

In den mehr als zehn Jahren unserer Selbstständigkeit haben wir immer wieder für Kommunen gearbeitet. In den vergangenen sechs bis neun Monaten waren sechs bis neun Kommunen bei uns vertreten. Zu den Kunden gehören Kommunen in allen Bundesländern. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

In den mehr als zehn Jahren unserer Selbstständigkeit haben wir immer wieder für Kommunen gearbeitet. In den vergangenen sechs bis neun Monaten waren sechs bis neun Kommunen bei uns vertreten. Zu den Kunden gehören Kommunen in allen Bundesländern. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

In den mehr als zehn Jahren unserer Selbstständigkeit haben wir immer wieder für Kommunen gearbeitet. In den vergangenen sechs bis neun Monaten waren sechs bis neun Kommunen bei uns vertreten. Zu den Kunden gehören Kommunen in allen Bundesländern. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Früher, Mobilfunk, TK-Anlagen, Straßenerneuerung, Beleuchtung, technisches Gebäudewesen, Sanitär, Glas, Fenster, Stahlbauarbeiten.

Wie die Beratung nur auf den öffentlichen Sektor und auf öffentliche Unternehmen beschränkt?

Wir beraten auch private Unternehmen, die öffentliche Aufträge erhalten. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Wie die Beratung nur auf den öffentlichen Sektor und auf öffentliche Unternehmen beschränkt?

Wir beraten auch private Unternehmen, die öffentliche Aufträge erhalten. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Wie die Beratung nur auf den öffentlichen Sektor und auf öffentliche Unternehmen beschränkt?

Wir beraten auch private Unternehmen, die öffentliche Aufträge erhalten. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Wie die Beratung nur auf den öffentlichen Sektor und auf öffentliche Unternehmen beschränkt?

Wir beraten auch private Unternehmen, die öffentliche Aufträge erhalten. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Wie die Beratung nur auf den öffentlichen Sektor und auf öffentliche Unternehmen beschränkt?

Wir beraten auch private Unternehmen, die öffentliche Aufträge erhalten. In der öffentlichen Hand sind die Entscheidungsprozesse oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Wie die Beratung nur auf den öffentlichen Sektor und auf öffentliche Unternehmen beschränkt?

Achim Engels



Januar 1963, vom Kinder- bis zum Erwachsenenalter. Beruf: Unternehmensberater, Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. Familienstand: verheiratet, zwei Kinder. Berufliche Stationen: 1985-1990: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 1990-1995: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 1995-2000: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2000-2005: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2005-2010: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2010-2015: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2015-2020: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2020-2025: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2025-2030: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2030-2035: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2035-2040: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2040-2045: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2045-2050: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2050-2055: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2055-2060: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2060-2065: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2065-2070: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2070-2075: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2075-2080: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2080-2085: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2085-2090: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2090-2095: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin. 2095-2100: Geschäftsführer der Success Consulting Team GmbH in Berlin.

Welche Unterschiede in Ihrer Beratungstätigkeit zwischen öffentlichen und privaten Unternehmen?

Die Entscheidungsprozesse sind in der öffentlichen Hand oft sehr komplex und langwierig. In der Privatwirtschaft sind sie tendenziell einfacher und schneller.

Welche Sparpotenziale haben Sie erstritten?

19. Mai 2005 - Nr. 20

Management: Führung und Prozesse

Produktion 27

Checkliste: Einsparpotenziale bei Sach- und Dienstleistungskosten

Neben den Personal- und Materialkosten sind die Sach- und Dienstleistungskosten der drittgrößte Kostenblock. Hier existiert ein hohes Einsparpotenzial.

In der Praxis stehen diese Bereiche oft nicht im Fokus der Unternehmensleitung. Bei den Sach- und Dienstleistungskosten, die über die Unternehmen anfallen und sich im Einzelnen als kleinere Kostenbereiche darstellen, vertraut man den entsprechenden Fachbereichen. Da sich diese aber um andere Themen zu kümmern haben, werden hier oft nur halbherzige Lösungen umgesetzt. Die Folge: Aus Unwissenheit wird bares Geld ver-

schwendet. Denn jeder Euro, der nicht gespart wird, muss doppelt erwirtschaftet werden. Daher sollten auch die so genannten kleineren Kostenbereiche systematisch auf den Prüfstand gestellt werden. Worauf dabei zu achten ist, welche Ansatzpunkte es gibt und dass es sich lohnt, zeigen folgende Beispiele:

Ablauf
Dieser Bereich, der stark von häufig lokal unterschätzt ist, wird häufig total unterschätzt. Ist ein Ablaufbeauftragter vorhanden, dessen eigentliche Aufgabe darin besteht, auf die Einhaltung der gesetzlichen Pflichten zu achten, wagt man auch die Kosten für die Entsorgungslösungen in guten Händen. Dies trifft jedoch in aller Regel nicht zu. So werden häufig Wiederholungsmöglichkeiten nur unzureichend genutzt. Die Logistik und die Bedürfnisse des Unternehmens abgestimmt. Hier schlummern Einsparpotenziale von über 20%, die im Wesentlichen aus organisatorischen Veränderungen kommen.

Fuhrpark

Der Fuhrpark ist vielfach ein gewachsenes Relikt der letzten Jahrzehnte. Entscheidungen sind meist Chatsache und mehr von Emotionen als von Kostenbewusstsein geprägt. Viele glauben, sie haben das Thema

im Griff, da mit Autohäusern bzw. Autoherstellern ein bestimmter Rabatt verhandelt ist und außerdem Fahrzeuge geleast werden. Viel wichtiger für die Kostenbetrachtung sind jedoch die Lebenszykluskosten, die durch Fuhrparkstruktur und Fahrzeugpolitik, Kalkulierbarkeit der Service- und Verbrauchskosten, Fahrzeugverwertung, Versicherung und Verwaltungskosten beeinflusst werden. Mit einem professionellen Konzept sind jährliche Einsparungen von 50.000 Euro bei 50 Fahrzeugen keine Seltenheit.

Kopier- und Drucksysteme

Die durch Kopierer und EDV-Drucker verursachten Kosten steigen

durch die neuen Technologien stetig. Die Kosten pro Kopie sind häufig unbekannt, die Frage nach den Kosten beantwortet werden. Dies ist umso erscheinlicher, als die EDV-Drucker über 70 % der Gesamtkosten in diesem Bereich verursachen. Eine Bestandsaufnahme aller Systeme zeigt, welche effizient genutzt werden und welche nicht. Die Einbindung von Kopierern ins IT-Netz ist zu prüfen. Durch eine sinnvolle Neuordnung und Ausschreibung sind Einsparungen von ca. 30 % zu realisieren.

Quelle: Jürgen Grimm und Klaus Michael, Trust & Competence

Atlas Copco Energas

Analyseprojekt hilft Sachkosten sparen

von Jürgen Grimm
Produktion Nr. 16, 2005

HANAU (ba). Ständig steigender Kostendruck und begrenzte Personalkapazitäten führten die Atlas Copco Energas GmbH dazu, die Beratergruppe Trust & Competence mit einer Kostenanalyse zu beauftragen.

Die Berater erstellten zunächst eine Potenzialanalyse aller in Frage kommenden Kostenkategorien der Sach- und Dienstleistungskosten. Auf dieser Basis erfolgte dann gemeinsam mit dem Unternehmen eine Festlegung der Prioritäten für die sukzessive Bearbeitung der einzelnen Kostenbereiche. Grundlage eines jeden Teilprojektes bildet dabei eine detaillierte Analyse der Ist-Situation des Unternehmens mit den aktuellen Kosten, Prozessabläufen und Qualitätsstandards. In einem Zwischenbericht wurden zudem alle in Frage kommenden Optimierungsansätze mit den verantwortlichen Mitarbeitern von Atlas Copco abgestimmt. Marc Benninger, der T&C-Projektleiter: „Dies ist einer der wichtigsten Projektschritte überhaupt. Durch die Abstimmung, die schriftliche Bestätigung der Ist-Situation und Optimierungsansätze durch den Kunden stellen wir sicher, dass er nur solche Lösungen von uns geliefert bekommt, die für ihn realisierbar und auch strategisch gewollt sind.“

Das Kostenmanagement

Vorteile:

- Zeitnahe Realisierung zusätzlicher Einsparungen durch den Einsatz von Experten.
- Konzentration der eigenen begrenzten Kapazitäten auf das Kerngeschäft.
- Vergrößerter Nutzen durch ein erfolgsorientiertes Honorarmodell.



Pro Jahr einiges mehr in der Kasse hat Atlas Copco Energas dank Beratung.

Im Rahmen der Optimierungsanalyse wurden diese Lösungsansätze dann von den T&C-Experten ausgearbeitet und entscheidungsreif präsentiert. Die Maßnahmen, die zu Einsparungen für Atlas Copco geführt haben, waren dabei äußerst vielschichtig: Konditionenverbesserungen, Änderungen von Prozessabläufen und die Nutzung alternativer Techniken. „Besonders wichtig für uns war die Tatsache, dass die Berater uns auch bei der Umsetzung und Kontrolle der empfohlenen Maßnahmen unterstützt haben“, so der kaufmännische Leiter Andreas Mühle.

Bisher abgeschlossen wurden die Optimierungsprojekte in den Kostenbereichen Abfallmanagement, Energiekostenmanagement, Transport und Logistik. Dabei wurden im Schnitt Kostenreduzierungen von 18,7% erzielt, die zu einem erheblichen Einsparungsbetrag pro Jahr geführt haben. „Der von uns in den Projekten zu erbringende Arbeits- und Zeitaufwand hat sich mit Blick auf das Einsparungsergebnis auf jeden Fall gelohnt“, zieht Andreas Mühle ein positives Fazit der Zusammenarbeit.

Ein gar stiefmütterliches Dasein fristet meist die Beschaffungslogistik. Zur sinnvollen Auswahl der richtigen Dienstleister müssen auch hier die Sendungsstrukturen erhoben und die Transportaufgaben detailliert mit Zeithorizont definiert werden. Über eine Neuordnung der Lieferantenverbindungen sind Kostensenkungen bis 20% bei deutlich gesteigerter Qualität möglich. Darüber hinaus tragen optimierte Abläufe regelmäßig zu einer Reduzierung der Prozesskosten bei.

■ Versicherungen

Der Einkauf von Versicherungen ist oft durch persönliche Beziehungen oder langjährige Verbindungen geprägt. Häufig werden auch mehrjährig laufende Verträge angetroffen. Prämien erhöhungen werden stillschweigend akzeptiert, sofern sie nicht augenfällig sind. Preisbewusstsein steht hinten an, obwohl das jährliche Beitragsvolumen nicht selten 0,5 bis 1% des Unternehmens-Umsatzes beträgt. Von Zeit zu Zeit sollten Versicherungen neu ausgeschrieben und die Verträge inhaltlich überprüft werden. Hierzu empfiehlt sich ein neutraler Fachmann. Das Kosteneinsparpotenzial liegt bei optimierter Leistung in vielen Fällen bei 10 bis 15% der Jahresprämie.

Kleine Kosten machen auch Mist

Viele Chefs sehen die kleinen Kostenbeträge für Dienstleister und Material als marginal an. Doch statt dadurch Geld zu verschenken, sollten sie die Posten genau prüfen.

VON KLAUS MACHALET

Klaus Machalet



→ Klaus Machalet ist seit fünf Jahren Vorstandsmitglied für Marketing und Vertrieb bei der Unternehmensberatungsgruppe Trust & Competence im bayerischen Stephanskirchen. Zuvor war er zehn Jahre als Geschäftsführer in der Laborgerätebranche tätig. Seine Schwerpunkte liegen in der Akquise und im Projektmanagement der Sachgeminkosten. Sein Spezialgebiet sind Werbe- und Präsentationskosten.

Abfälle günstig entsorgen
Die Beseitigung von Müll ist stark von Rechtsvorschriften geprägt. Deshalb wird das Einsparpotential meist unterschätzt. Wiederverwertungsmöglichkeiten werden nur unzureichend genutzt. Die Logistik und die Behältnisse sind meist nicht auf die Bedürfnisse der Firma abgestimmt. Einsparpotentiale von über 20 Prozent sind drin, die im wesentlichen aus organisatorischen Veränderungen kommen.

Fuhrparkkosten senken
Viele glauben, den Fuhrpark im Griff zu haben, da sie mit Autobauern und Herstellern Rabatte verhandelt und außerdem Fahrzeuge geleast haben. Viel wichtiger sind jedoch die Lebenszykluskosten. Die werden durch Fuhrparkstruktur, Versicherung, Fahrzeugpolitik und -verwertung, Kalkulierbarkeit von Service- und Verbrauchskosten und Verwaltungskosten beeinflusst. Mit einem professionellen Konzept sind bei 50 Fahrzeugen jährlich Einsparungen bis zu 50.000 Euro möglich.

Ausdrücke verringern
Kopierer und Drucker kosten Geld. Die Kosten pro Kopie sind oft bekannt, doch die Summe pro EDV-Ausdruck meist nicht. Dabei verursachen Drucker über 70 Prozent der Gesamtkosten. Eine Bestandsaufnahme aller Systeme zeigt, welche effizient genutzt werden und welche nicht. Durch Neuordnung können Sie etwa 30 Prozent sparen.

Transport reorganisieren
Unübersichtliche Tarife, viele verschiedene Dienstleister und Unkenntnis über eigene Sendungsstrukturen verursachen hohe Transportkosten. Hier werden oft Leistungen bezahlt, die nicht erforderlich sind. Zur sinnvollen Auswahl der Dienstleister müssen Sendungsstrukturen

erfasst und Transportaufgaben detailliert mit Zeithorizont definiert werden. Wie seine Lieferantenverbindungen überdenkt, kann etwa ein Fünftel seiner Kosten senken und gleichzeitig die Qualität steigern.

Versicherungen checken
Der Abschluss von Versicherungen ist durch langjährige persönliche Verbindungen geprägt. Häufig werden mehrlinige Verträge unterschrieben, Prämien-erhöhungen stillschweigend akzeptiert, und das Preisbewusstsein steht hinten an. Von Zeit zu Zeit sollten Verträge von einem neutralen Fachmann neu ausgeschrieben und die Inhalte überprüft werden. Das Kostenparpotential liegt bei bei zehn bis 15 Prozent der Jahresprämie.

Nach Plan sauber machen
Reinigungskosten sind so gut wie nie im Detail bekannt. Es wird saubergemacht, ohne daß der Auftraggeber genau bestimmt, was, wann und wie oft. Die Kosten werden toleriert, weil die Leistung meist außerhalb der Arbeitszeit erbracht wird. Hier können Chefs 20 Prozent sparen, wenn sie die Putzaufgaben in einem Verzeichnis auf den Punkt bringen.

Drucksachen billiger fertigen
Broschüren, Kataloge und Betriebsanleitungen sind häufig zu teuer, da die Aufträge kurzfristig erteilt oder über die Hausdruckerei abgewickelt werden. Die Optimierung von Druckaufträgen – Format, Auflage, Farbe, Papier – wird meistens nicht vorgenommen. Wichtig ist auch die Verwendung günstigerer Papiere. Das führt zu Einsparungen bis zu 40 Prozent.

Energiekosten senken
Durch steigende Energiepreise gewinnt effizientes Energiemanagement den Bereichen Strom-, Wärme-, Kfz- und Wasserversorgung mehr und mehr

deutung. Manchmal sind es nur Details, die dazu führen, daß Energie nicht optimal genutzt oder gar verschwendet wird. Durch gezielte Untersuchungen können fehlerhafte Einstellungen und verdeckte Schwachstellen erkannt werden. Einsparungen von circa zehn Prozent der Energiekosten sind oft durch kleine Investitionen, organisatorische oder vertragliche Maßnahmen zu erzielen.

Verpackungen überprüfen
Einsparungspotential haben Verpackungsmaterial exorbitant in die Höhe getrieben. Daher sollten Sie intensiv prüfen, ob es günstiger ist, individuelle Lösungen oder Standard- bzw. Kataloglösungen einzusetzen. Bei einer genaueren Betrachtung liegt in den Verkaufs- bzw. Versandverpackungen ein Rationalisierungspotential im zweistelligen Prozentbereich.

Telefontarife kontrollieren
Die Preise fürs Telefonieren fallen – zumindest in manchen Geschäftsfeldern – immer noch. Um am Markt „dranzubleiben“, empfiehlt es sich, durch professionelle Dienstleister die abgeschlossenen Tarife im Abstand von zwölf Monaten überprüfen zu lassen. Einsparungen von zehn Prozent und mehr sind dabei keine Seltenheit.

Partner in der Redaktion: markt@mittelstand.de

gen ist durch langjährige persönliche Verbindungen geprägt. Häufig werden mehrlinige Verträge unterschrieben, Prämien-erhöhungen stillschweigend akzeptiert und das Preisbewusstsein steht hinten an. Von Zeit zu Zeit sollten Verträge von einem neutralen Fachmann neu ausgeschrieben und die Inhalte überprüft werden. Das Kostenparpotential liegt bei bei zehn bis 15 Prozent der Jahresprämie.

Kostenfelder genau prüfen

In der Gebäudewirtschaft lassen sich deutliche Einsparungen erzielen. Auf die so genannten Sekundärprozesse, unterstützende Aufgaben wie etwa die Reinigung oder die Instandhaltung, sollte dabei besonderes Augenmerk gerichtet werden.

Das Kostenvolumen für Gebäudemanagement wird in Deutschland mit über 50 Milliarden Euro beziffert, bei den Kommunen stehen die Ausgaben für die Immobilienbewirtschaftung nach dem Personalkosten an zweiter Stelle. Das so genannte Facility Management hilft, die Aufgabe „Gebäudewirtschaftung“ reibungslos zu erfüllen und stellt sicher, dass die Leistungen möglichst wirtschaftlich erbracht werden. Facility Management darf nicht als seines „Verwalten“ gesehen werden. Es ist vielmehr eine strategische Aufgabe, in deren Rahmen permanent eine Reihe von Fragen zu beantworten ist. So zum Beispiel diese: Welche Probleme im Bereich Infrastrukturen und technischen Bereich können an welcher Stelle auftreten und auf welche Art und Weise können sie die Kernaufgaben einer Kommune behindern? Wie können diese Probleme

Externe Beratung Honorar bei Erfolg

„Honorar nur bei Erfolg!“ So lautet das Motto des innovativen Beratungskonzerns von Trust & Competence, einem Netzwerk von Unternehmensberatern, Bezogen auf das Beispiel „Optimierung der kommunalen Gebäudewirtschaft“ bedeutet dies: Bezahlung der Leistung erst, wenn Einsparungen tatsächlich eintrifft. Das Honorar berechnet sich einmalig anteilig aus der Einsparung eines Jahres.

Kontakt
Trust & Competence
backoffice@trust-competence.com
www.trust-competence.com

me verhindert oder schnell, dauerhaft und wirtschaftlich behoben werden? Wie kann die Preis-/Leistungs-Spirale mit ihren negativen Auswirkungen auf die Qualität wirkungsvoll beeinflusst werden? Nach welchen Kriterien ist die Frage „Make or buy?“ (die Leistung selbst erbringen oder „einkaufen“) in der Kommunen zu entscheiden? Zunehmend befassen sich Finanzabteilungen mit dieser Problematik, in Kommunen werden Facility-Management-Strukturen geschaffen, die so genannten Sekundärgeschäftsfelder analysiert und auf Optimierung sehr weit gesteckt und nicht selten stellt sich die Frage, ob die vorhandenen Kapazitäten ausreichen, um möglichst kurzfristig zu den prognostizierten Einsparungen zu gelangen.

Die vollständigen Originalpresstexte können Sie im Internet unter www.trust-competence.com auf unserer Pressesite nachlesen und runterladen.