

Dietmar Laubscher, T&C



### Verehrte Leser,

unser Schwerpunkt-Thema ist besonders aktuell, da sich durch die ab 01.06.2005 gültige Deponieverordnung die Kosten der betrieblichen Abfallentsorgung teilweise drastisch erhöht haben. Mehr dazu nebenan. Kostenoptimiertes Abfallmanagement ist ein komplexes Thema, das im betrieblichen Alltag selten im Detail bearbeitet wird. Da hier jedoch erhebliche Ertragspotenziale schlummern, empfiehlt es sich, externe Experten einzusetzen, die im Idealfall wie T&C nur anteilig aus den Einsparungen zu honorieren sind.

Lesen Sie diese Ausgabe; sicher gibt es für Sie lohnende Ideen zur Ertragssteigerung.

Dietmar Laubscher  
unabhängiger Sachverständiger  
für Abfallwesen und Abfallexperte  
bei Trust & Competence

### Der Inhalt auf einen Blick:

|  |   |
|--|---|
| Editorial .....  | 1 |
| Kostensteigerungen durch Deponieverordnung ...                     | 1 |
| Intelligent gespart – Brauerei Schmucker .....                     | 2 |
| Über 40% Kostenreduzierung bei Druck-<br>und Kopiersystemen .....  | 3 |
| Versandkosten fast halbiert .....                                  | 3 |
| Optimierungspotenzial bei Werbe-<br>und Geschäftsdrucksachen ..... | 4 |
| Entscheider im Dialog .....  | 4 |
| Impressum .....  | 4 |

## Kostensteigerungen durch Deponieverordnung

Im Zuge der Umsetzung von EU-Richtlinien muss auch die Bundesrepublik Deutschland ab 01.06.2005 bestimmte Abfallarten von der bisherigen Deponierung ausschließen. Hintergrund ist die Methangasemission (jährlich ca. 500.000 t allein aus bundesdeutschen Deponien), die zur CO<sup>2</sup>-Problematik unserer Umwelt einen erheblichen Beitrag leisten. Betroffen sind alle Abfälle, die biologisch abbaubare Substanzen (alle Kohlenstoffverbindungen wie Kunststoffe, Papier, Kartonen, Holz, Verpackungen aller Art) enthalten.

Das Ablagerungsverbot gilt bundesweit, eine sogenannte Vorbehandlung der Abfälle ist notwendig. Diese kann thermisch als Verbrennung mit Deponierung der Schlacke oder mechanisch-biologisch zur teilweisen stofflichen Verwertung vorgenommen werden. Rechnerisch gibt es zwar genügend Kapazitäten dafür. Nach dem Prinzip – „bis zum Schluss alles auf die Deponie“ – haben jedoch viele Entsorger versäumt, sich Kontingente in den vorhandenen Anlagen zu sichern. Die stärkere Nachfrage am Vorbehandlungs-Markt verursacht nun die höheren Preise.

Für viele Unternehmen ist so ein Albtraum wahr geworden: Drastische Kostensteigerungen bei den Gewerbeabfällen.

So hat eine Verpackungsfirma in Thüringen eine Verdopplung der Kosten zu verkraften. Ein Maschinenbauer in Baden-Württemberg muss 70% mehr bezahlen. Es gibt kein Bundesland, in dem Abfallerzeuger nicht betroffen sind. Dabei ist die Entsorgung in der Spitze bis **200% teurer geworden**.

### Die Lösung

Was kann man tun, wenn diese Kosten steigen? Auf jeden Fall sollte man das eigene Abfallmanagement im Betrieb kritisch unter die Lupe nehmen.

So sollte man vorgehen:



■ **Trennung:** Durch die Firma gehen, Mitarbeiter (nicht nur die Vorgesetzten oder den Abfall- oder Umweltbeauftragten) fragen, ob es bessere und effizientere Möglichkeiten zur Trennung als die derzeitige gibt und in die einzelnen Sammelbehälter schauen. Auffällig oft findet man Papier und Kartonen im Restmüll. Gründe hierfür herausfinden! Sind die Papier- oder Pappecontainer zu klein? Stehen sie zu weit entfernt?

■ **Logistik:** Wird die für den Betrieb optimale Logistik verwendet? Wäre ein Saugwagen (falls rechtlich möglich) kostengünstiger als die Verwendung von Behältern für Flüssigkeiten? Sind Müllpressen sinnvoll oder eher Umleersysteme?

■ **Verwertung:** Prüfen, ob es für derzeitige zu beseitigende Abfallarten eine – kostengünstigere und natürlich zugelassene – Verwertungsmöglichkeit gibt.

### Fazit

Um in der Abfallbewirtschaftung zu einem Kostenoptimum zu kommen, ist eine gründliche und zeitaufwendige Bearbeitung des Themas notwendig. Ein Aufwand, den betriebliche Fachkräfte auf Grund ihrer Alltagsaufgaben häufig nicht leisten können. Hier empfiehlt sich der Einsatz von externen Experten wie T&C, die ihr Fachwissen und profunde Marktkenntnisse einbringen.

► **Erfahrungsgemäß lassen sich dadurch Kosteneinsparungen von 10 bis 20% erreichen.**



# Intelligent gespart

**Die Brauerei Schmucker feiert pünktlich zum 225. Geburtstag die zwei besten Geschäftsergebnisse aller Zeiten. Dies nicht zuletzt deshalb, weil die Geschäftsleitung ungeahnte Sparpotenziale erschlossen hat.**

## Problem

In Deutschland stagniert der Bierverbrauch pro Kopf, der Markt wird von großen Konzernen beherrscht, der Wettbewerb immer härter. „Da lassen sich die zunehmenden Preissteigerungen etwa für Strom, Flaschen oder Kronkorken nicht voll an die Kunden weitergeben“, sagt Norbert Kirbach (rechts), Geschäftsführer Finanzen und Controlling der 105-Mann-Privatbrauerei in Mossautal im Odenwald. Daher hat die Transparenz aller betrieblichen Kosten für ihn eine hohe Priorität: „Nur so bleiben wir handlungsfähig.“

## Strategie

Um das gut laufende Geschäft auch künftig zu sichern, ließ der Schmucker-Manager mit Unterstützung von Inhaber Friedrich Martin Lippmann sowie der Beratungsfirma Trust & Competence die gesamte Kostenstruktur durchforsten.

In einem ersten Schritt untersuchten Berater Klaus Machalet und sein Fünf-Mann-Team zwischen April 2003 und Anfang 2004 den Bedarf für Abfallbeseitigung, Bürobedarf, Logistik, Energie, Telekommunikation und Versicherungen. Die größten Einsparungen (74.000 EUR) erzielten die Sparfuchse in der Distributionslogistik. „Es stellte sich heraus, dass es sich für Schmucker nicht lohnte, alle Kunden selbst zu beliefern“, sagt Machalet, der sich ausschließlich in Prozent der eingesparten Summe bezahlen lässt. Vor allem die Touren zu Händlern und Gaststätten in den hessischen Randgebieten waren zu teuer. Heute vergibt Kirbach diese Lieferungen an externe Speditionen.

Weitere rund 25.000 EUR sparte Machalet bei den Energiekosten ein, indem er die gesetzlichen Erstattungsmöglichkeiten optimal ausnutzte. „Für viele Firmenchefs ist das Antragsverfahren zu kompliziert, daher lassen sie das Geld auf der

Straße rumliegen“, so der Kostenexperte.

Die restlichen 40.000 EUR an Kostensenkungen erzielte er hauptsächlich dadurch, dass er für Abfallentsorgung und Büroartikel neue Dienstleister und Lieferanten suchte und für günstige Kontrakte sorgte. Entsprechendes gilt für die Telefonanlage sowie den Provider. Zudem hatte er Schmucker dazu geraten, neue Versicherungsverträge abzuschließen.

## Erfolg

Schmucker spart pro Jahr rund 140.000 EUR an Sachkosten. Jetzt kommen Posten wie Fuhrpark, Verpackung, Rohstoffe, Kopier- und Druckerzeugnisse oder Werbematerial an die Reihe. Machalet: „Wir können die gleiche Summe noch mal rausholen.“

Trust & Competence Projekt veröffentlicht in:



[www.schmucker-bier.de](http://www.schmucker-bier.de)



TRUST & COMPETENCE

# Über 40% Kostenreduzierung bei Druck- und Kopiersystemen

Die ELINO Industrie-Ofenbau Carl Hanf GmbH + Co. KG ist ein modernes Maschinenbauunternehmen in Düren. Hier werden Wärmebehandlungsanlagen und gastechnische Anlagen für die unterschiedlichsten Anwendungsgebiete gefertigt. Seit fast 70 Jahren liefert ELINO als spezialisierter Anlagenbauer individuelle Einzelanfertigungen nach Kundenspezifikation sowie Standardanlagen in angepasster Dimensionierung und Leistung. ([www.elino.de](http://www.elino.de))



Auf Empfehlung kam der Kontakt zwischen ELINO und Trust & Competence zustande.

## Aufgabenstellung

Vor dem Start der eigentlichen Projektarbeit wurden im Rahmen einer Potenzialanalyse mögliche Einsparungen und die wirtschaftliche Sinn-

haftigkeit abgeschätzt. Nach einer positiven Einschätzung gingen die T&C-Berater an die Detailarbeit mit der Aufnahme der Verbräuche und Kosten aller Drucksysteme wie Laser-/Tintenstrahldrucker, Kopierer und Faxgeräte bzw. Verbrauchsmaterial, Miete, Afa und Reparaturen.

## Ist-Analyse und Optimierungsansätze

Nach dieser Ist-Analyse wurde mit den verantwortlichen Mitarbeitern von ELINO ein zukunftsgerichtetes Konzept für das Drucken und Kopieren abgestimmt.

Es berücksichtigte:

- Die Anforderungen pro Arbeitsplatz
- Die Einbeziehung technischer Neuerungen
- Das Anforderungsprofil der in Frage kommenden Lieferanten

Die Ist-Kosten-Basis, das zukünftige Konzept und die weitere Vorgehensweise zur Realisierung vorhandener Einsparungspotenziale wurden in einem Zwischenbericht dokumentiert.

## Optimierungsanalyse und Umsetzung

Danach gingen die T&C-Experten an die Ausschreibung und die Verhandlungen mit den gemeinsam ausgewählten Lieferanten. Nach Vorlage des Berichtes fiel die Entscheidung seitens ELINO schließlich auf die Umstellung des kompletten „Geräteparks“ auf einen lokalen Anbieter mit einem Full-Service-Vertrag.

„Gut fand ich, dass wir durch solche Werkzeuge, wie den Zwischenbericht, in allen Phasen des Projektes „Herr des Verfahrens bleiben“ und auch bei der Umsetzung unterstützt wurden, so Ernst B. Förster, der Einkaufsleiter.“

## Projektergebnisse Insgesamt konnte eine Einsparung in Höhe von 43,4 % realisiert werden.

Das Fazit der Zusammenarbeit laut Ernst Förster: „In Relation zur eingesetzten Zeit für uns sicherlich ein gutes Geschäft. Folglich werden wir in Kürze Gespräche über die Zusammenarbeit in weiteren Kostenbereichen führen.“

# Versandkosten fast halbiert

Die TST Tor-System-Technik in Düren ist mit ihrem bundesweiten Netz von Niederlassungen **die Serviceadresse** für sämtliche Dienstleistungen rund um das Industrietor gleich welcher Marke.

Und dies tagtäglich zum fairen Preis. So berechnet die TST z. B. eine einheitliche bundesweite Anfahrtspauschale, die für den Kunden eine klare Kalkulationsbasis darstellt.

Die hochmoderne Computertechnik in sämtlichen TST-Fahrzeugen gewährleistet einen schnellstmöglichen Einsatz sowie die sofortige Bereitstellung der für die Reparatur und Wartung notwendigen Ersatzteile.

Die Teile werden von der Zentrale in Düren direkt dem Monteur am jeweiligen Einsatzort zugesandt. Daher spielt der zuverlässige Versand der Teile im Hause TST eine bedeutende, wettbewerbsrelevante Rolle. Natürlich ist diese Dienstleistung kostenintensiv.

Dies war der Grund für Oliver Kainz (geschäftsführender Gesellschafter), mit T&C in Kontakt zu treten. „Zu Beginn war ich sehr skeptisch, ob T&C uns weiterhelfen kann. Hatten wir doch vor kurzem wegen des gestiegenen Versandvolumens erfolgreich mit unserem Transportdienstleister verhandelt. Zur Auftragserteilung bewegte mich dann doch die umfangreiche Projekterfahrung sowie die für uns risikolose Art der Honorierung“.

## Diese Beauftragung hat sich für TST wirklich gelohnt.

**So konnten die Versandkosten dank der Transportvolumenverhandlung gemeinsam mit einigen anderen T&C-Projekten um nahezu die Hälfte reduziert werden.**

[www.tst-deutschland.de](http://www.tst-deutschland.de)



TRUST & COMPETENCE



Grundlage für diesen Erfolg waren:

- Eine detaillierte Auswertung und Darstellung der derzeitigen Versandsituation.
- Die Kenntnisse der T&C-Experten, die meistens in der jeweiligen Branche langfristige Managementfunktionen hatten.
- Die nachfolgende, gezielte Ansprache der zu dieser Versandstruktur passenden Dienstleister.
- Die durchaus übliche „Bündelungsverhandlung“ mehrerer Projekte innerhalb des bundesweit tätigen „T&C-Beraterverbundes“.

# Optimierungspotenzial bei Werbe- und Geschäftsdrukken

In vielen Unternehmen werden Geschäftsdrucke wie z. B. Betriebsanleitungen und Prospekte für hunderte Produkte in vielen Sprachen und Auflagen gedruckt. Dies führt zu enormen Kosten. Hier gibt es immer wieder Optimierungspotenziale wie nachfolgendes Praxisbeispiel zeigt.

## Die Situation

VIKING, führender Hersteller von Gartengeräten legt nach der Endmontage jedem Produkt eine Bedienungsanleitung bei. Die Anleitungen variieren je nach Gerät und Sprache und müssen immer bedarfsgerecht zur Verfügung stehen.

Dies bedingt unterschiedlichste Losgrößen und eine relativ kurzfristige Beauftragung der Druckerei. Zusätzlich sind sporadische technische Änderungen zu berücksichtigen.

Da die Gerätschaften als Markenartikel einem hohen Standard entsprechen, ist die Anforderung an die Papier- und Druckqualität entsprechend hoch.

Die Druckaufträge wurden bisher an eine örtliche Druckerei vergeben. Die Kosten liegen jährlich im 6-stelligen EURO-Bereich.

## Lösungsansatz

Die Druckvorlagen umfassten 25 Materialnummern mit insgesamt ca. 40.000 Seiten und wurden nach Größe der Auflagen sortiert. Die differenzierten Druckvorlagen wurden dann im Hinblick auf Qualität und

Beschaffungsablauf analysiert und geprüft, so z. B. welche Drucktechnik über welche Druckerei zu besseren Ergebnissen führt. Der reine Preisvergleich bei gleicher Drucktechnik erschien nicht ausreichend Erfolg versprechend. Zusätzlich wurde die Papierauswahl überprüft.

## Lösung

Das Ergebnis der Analyse zeigte auf, dass die größeren Auflagen wirtschaftlicher



über Rollendruck zu produzieren sind. Dies gilt auch, wenn der Planungshorizont mit 3 Druckaufträgen pro Jahr relativ kurz ist und gegebenenfalls wegen des sporadischen Änderungsdienstes Makulatur entstehen kann. Die kleineren Auflagen werden beim Bogen-Offsetdruck belassen. Nun galt es für T&C, die geeignete Druckerei auszuwählen, die den Ansprüchen an Qualität und Losgrößen gerecht wurde. Es konnte eine Spezial-Druckerei empfohlen werden, die auf derartige Druckaufträge

eingerrichtet ist und **das gesamte jährliche Druckvolumen um gut 35% günstiger produziert**. Ein Erfolg, der sich sehen lassen kann und für den der Kunde gerne den Beschaffungsprozess verändert hat. **Durch einen günstigeren Papiereinkauf bei gleichbleibender Qualität wurden zusätzlich 7% eingespart.**

## Vertrauen als Erfolgsbasis

Die Zusammenarbeit mit dem Kunden kann als hervorragend bezeichnet werden. Von beiden Seiten wurden vereinbarte Termine eingehalten, so konnte den saisonalen Anforderungen exakt entsprochen werden.

Durch das hohe gegenseitige Vertrauen wurden Reibungsverluste durch Absicherungsaktivitäten ausgeschaltet.

Das Projekt hat gezeigt, dass eine kompromissbereite Zusammenarbeit mit dem Ziel optimaler Lösungen schnell zum Erfolg führt. Der Projektstart war im Juni 2004, erste Probedrucke erfolgten im Dezember, die gesamte Umsetzung war im März 2005 abgeschlossen.

## Fazit

**Durch Planungskompromisse und Auswahl geeigneter Druck-Verfahren und Dienstleister konnten die Kosten der Druckerzeugnisse um über 40% gesenkt werden, mit einer absoluten Einsparung im 6-stelligen Bereich.**



## Entscheider im Dialog 2005

Am 17. Juni 2005 hieß es: Auf zum BMW-Werk nach Dingolfing. Viele folgten der T&C-Einladung zu diesem regionalen Event. Neben dem Kennenlernen und Gedankenaustausch galt es, bei einer exklusiven Führung eines der modernsten Automobilwerke der Welt kennenzulernen. Bei einem leckeren bayrischen Buffet wurden Erfahrungen und Impulse bis in den späten Abend ausgetauscht.



Das Bild zeigt links Josef Haas, technischer Geschäftsführer von Wolf System Haus, rechts Stephan Rapp von T&C.

## Impressum

### Gestaltung und Textbearbeitung:

Grimm & Partner  
grimm-werbung.de

### Redaktion:

Adi Dattler  
Josef Kruft  
Klaus Machalet  
Ingrid Saalbach  
Veit Ultsch

TRUST & COMPETENCE  
Back Office • Webereiweg 6  
D-83071 Stephanskirchen

Telefon 08 00/50 50 882  
Telefax 0 80 36/44 36

info@trust-competence.com

[www.trust-competence.com](http://www.trust-competence.com)

Ausgabe 2005/02



DIN EN ISO 9001 : 2000  
Reg.-Nr.: 239629 QM



TRUST & COMPETENCE