

# aktuell Kostenmanagement

EINE PUBLIKATION DER UNTERNEHMENSBERATUNGSGRUPPE TRUST & COMPETENCE



## Verehrte Leser,

Drucker und Kopierer werden von Discountern zu Dumpingpreisen angeboten. Dabei geraten die entscheidenden Betriebskosten wie Toner und Tinte häufig aus dem Blickfeld. Dies nehmen wir zum Anlaß, Ihnen anhand eines sehr erfolgreichen Optimierungsprojektes bei einer Bank zu zeigen, welche Einsparmöglichkeiten T&C Ihnen bieten kann.

Eine weitere Herausforderung für alle Unternehmen, insbesondere für Regionalbanken mit zahlreichen kleinen Abnahmestellen, sind die permanent steigenden Energiepreise. Auch hier legen wir Ihnen anhand eines Praxisbeispiels dar, wie Unternehmen dieser Entwicklung entgegenzutreten können.

Nicht zuletzt verweisen wir auf weitere Kostenbereiche, die bei Kreditinstituten erfahrungsgemäß vielversprechende Ansatzpunkte für die qualitätsneutrale Senkung der Gemeinkosten bieten.

**Christian Herres**  
(Bankkaufmann, Dipl.-Kaufmann)  
Partner von Trust & Competence

- Experte für Telekommunikation

  
**TRUST & COMPETENCE**  
Die Kostenmanager. Experten für Erfolg

## Bei Druck- und Kopiersystemen 60% gespart!

Die Volksbank Dortmund-Nordwest mit ca. 120 Mitarbeitern, 8 Geschäftsstellen und 6 SB-Filialen arbeitete mit 83 Druck-, Kopier- und Multifunktionssystemen in 16 unterschiedlichen Modellkategorien. Pro Jahr werden ca. 1 Mio. Blatt Papier bedruckt oder kopiert. Die Abrechnung erfolgte durch einen einheitlichen Seitenpreis für alle vorhandenen Systeme. Dieser Preis beinhaltete Miete und Full-Service sowie Bereitstellung von Verbrauchs- und Verschleißmaterialien. Durch vorhandene, klare Strukturen ergab sich nur ein geringer bankinterner Aufwand für administrative Tätigkeiten im Zusammenhang mit dem Projekt.

### Aufgabenstellung

Die Aufgabe der Experten von T&C bestand darin, weitere Optimierungen und Reduzierungen des Systemparks sowie der Modellkategorien vorzunehmen, wobei das Abrechnungskonzept möglichst beibehalten werden sollte. Zudem war eine deutliche Kostenreduzierung vom Kunden gewünscht und die Vertragsbedingungen sollten, im Sinne der Bank, genauer definiert werden.

### Vorgehensweise

In Zusammenarbeit mit den Verantwortlichen der IT-Organisation der Bank analysierten die T&C-Experten die vorhandenen Systeme und ermittelten die tatsächlichen Verbrauchsvolumina an den jeweiligen Standorten. Auf dieser Basis entwickelte T&C ein optimiertes Konzept und präsentierte dies dem Kunden. Nach interner Abstimmung und Freigabe des vorliegenden Konzeptes erstellte T&C eine Ausschreibung mit allen erforderlichen Vorgaben und entsprechenden Leistungsverzeichnissen. Die Ergebnisse wurden der Bank mit einer Empfehlung von T&C präsentiert. Nach positiven Tests fiel die Entscheidung zu Gunsten des bestehenden Lieferanten.

### Fazit:

Die Volksbank Dortmund-Nordwest setzt ab sofort nur noch 63 Systeme in fünf unterschiedlichen Modellkategorien ein. Alle Systeme wurden den vorhandenen Anforderungen und Volumina angepasst. Dank der neuen wirtschaftlicheren Multi-

funktionsgeräte mit Scan- und Farbfunktion konnte eine **Einsparung in Höhe von 60%** der vorhandenen Kosten realisiert werden. Eine zusätzliche Ersparnis wurde durch die vorzeitige Auflösung des bestehenden Vertrags erzielt. Die gesamte Projektdauer von der Analyse bis zur Umsetzung lag bei rund sechs Monaten.

Klaus Zimmermann, Projektleiter der Bank, ist überaus zufrieden: "Die T&C Berater haben Dank ihrer Kompetenz ein nicht für möglich gehaltenes Ergebnis von 60% Einsparung bei unseren Druck- und Kopiersystemen erreicht. Hinzu kommt ein neuer Vertrag, der uns in den Details erheblich besser stellt als bisher. Daher haben wir auch ein weiteres Kostenoptimierungsprojekt mit T&C durchgeführt – auch hier ist das Ergebnis sehr zufriedenstellend."



Marcus Artz aus dem IT-Bereich der Bank zur Zusammenarbeit mit den T&C-Beratern: "Bei dem T&C-Experten Holger Fey überzeugte besonders sein hohes technisches Verständnis und seine langjährige Erfahrung. Die harmonische und kompetente Zusammenarbeit als Team hat mir persönlich sehr gut gefallen."

Weitere Informationen erhalten Sie von:  
**Christian Herres und Holger Fey**  
[herres@trust-competence.com](mailto:herres@trust-competence.com)  
[fey@trust-competence.com](mailto:fey@trust-competence.com)

## Bank – Energie günstiger beschafft

Banken haben in der Regel Stromabnahmestellen von sehr unterschiedlichen Größen. Von kleinen SB-Abnahmestellen mit einem Stromverbrauch in Größenordnung eines Privathaushalts bis zu größeren Abnahmestellen, welche aus einer eigenen Transformatorenstation versorgt werden.

Am Anfang der Liberalisierung konnte man durch Bündelung von Stromabnahmestellen deutliche Einsparungen im Stromeinkauf erreichen. Inzwischen ist eine Poolbildung nur noch bei gewissen Rahmenbedingungen sinnvoll.

Durch geschickte Selektierung der Lose können bei einer Stromausschreibung oft Einsparungen gegenüber einer gemeinsamen Ausschreibung erzielt werden. Viele überregional agierende Energieversorgungsunternehmen unterbreiten Angebote für Stromabnahmestellen unterschiedlichster Größe. Es gibt allerdings keinen Anbieter, der für alle Kundensegmente am kostengünstigsten ist, da die Vertriebsstrategien der Versorger sehr unterschiedlich sind.

Bei der Volksbank Dortmund-Nordwest eG hat T&C eine Stromausschreibung für die Belieferung ab 1. April 2008 durchgeführt. Es gab bisher eine Rahmenvereinbarung für alle niederspannungsseitig versorgten Abnahmestellen. Durch geschickte Selektierung konnte T&C trotz gestiegener Großhandelspreise an der Strombörse



in Leipzig **eine Stromeinsparung von durchschnittlich 7% über alle Abnahmestellen vermitteln.**

Für einen Teil der Abnahmestellen wurde mit dem bisherigen Versorger eine Einigung erzielt. Bei anderen Abnahmestellen erfolgte ein Wechsel zu einem Ökostromanbieter zum 1. April 2008.

Auch der Gasmarkt ist im Umbruch. Für viele gewerbliche Gasabnehmer ist es jetzt sinnvoll, Wettbewerbsangebote einzuholen. Die Einholung von Gasangeboten setzt jedoch ein spezielles Wissen voraus. So sind z. B. Sachverhalte wie unterschiedliche Preisanpassungsklauseln an die Preisentwicklung bei leichtem Heizöl oder Mindestabnahmeverpflichtungen zu beachten. Hier ist es empfehlenswert, auf fachliches Know-how, wie es T&C bietet, zurückzugreifen.

Weitere Informationen erhalten Sie von:  
Michael Koch  
[koch@trust-competence.com](mailto:koch@trust-competence.com)

**Reich wird man nicht durch das, was man verdient, sondern nur durch das, was man nicht ausgibt.**

Henry Ford

## Mehr Ertrag durch erfolgsorientierte Optimierung von Nebenkosten

Der Wettbewerb unter den Banken, verursacht durch neue Strukturen, Anbieter und Internet-Banken, wird immer härter. In der Folge stellen sich immer häufiger sinkende Erlöse bei steigenden Kosten ein. Hier gilt es gegenzusteuern und alle Ertragsreserven zu mobilisieren. Dazu sollten auch die oft als unvermeidbar hingegenommenen Sach- und Gemeinkosten überprüft werden, denn in der Summe stellen sie einen beachtlichen Kostenblock dar. Aber woher die Manpower und die Zeit nehmen, nimmt doch die Tagesarbeit alle Mitarbeiter völlig in Anspruch.

Für diese Aufgabe bietet sich ein Outsourcing an externe Spezialisten, wie z. B. Trust & Competence an. Sie sind Experten in diesen Kostengebieten:

- Büromaterial, Drucksachen-Formulare
- Bürogeräte (Drucker/Kopierer)
- Telekommunikation (Gebühren und Standleitung)
- TK-Anlagen, Alarmanlagen- und Überwachungstechnik
- Werbedrucksachen (Flyer und Broschüren)
- Portokosten

- Geld- und Werttransporte
- Energiekosten
- Gebäudereinigung und Wartungskosten

T&C verfügt über aktuelles Know-how in allen Sach- und Gemeinkosten gerade im Banken- und Dienstleistungssektor. Viele erfolgreiche Projekte im Banken- und Dienstleistungssektor belegen die

Gas	24
Gebäudereinigung	4.327
Büromaterial	62.728,50
EDV Leasing	7.460,33
Post Fax	79.450,77
Reisekosten	34.129,25
Berufskleidung	6.583,12
Transportkosten	9.706
Energie	21.000

ertragssteigernde Wirkung dieser praxisgerechten Beratung einschließlich Unterstützung bei der Umsetzung.

Dem Auftraggeber entstehen keine zusätzlichen Kosten, denn das Honorar finanziert sich aus einem Teil der nach-

gewiesenen Einsparungen vom ersten Jahr. Mit anderen Worten, nur im Erfolgsfall wird ein Honorar berechnet – **sicherer kann man den Ertrag nicht steigern.**

Weitere Informationen erhalten Sie unter:  
[info@trust-competence.com](mailto:info@trust-competence.com)

### Impressum

Gestaltung und Textbearbeitung:  
Grimm & Partner  
[grimm-werbung.de](http://grimm-werbung.de)

Redaktion: Adi Dattler  
Holger Fey  
Reinhard B. Großmann  
Rolf Joachim Keiter  
Josef Kruft

TRUST & COMPETENCE  
BackOffice • Webereiweg 6  
83071 Stephanskirchen

Telefon 0800/50 50 882  
Telefax 080 36/44 36  
[info@trust-competence.com](mailto:info@trust-competence.com)  
[www.trust-competence.com](http://www.trust-competence.com)



Ausgabe 802-Bank

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