



Kiel Montagebau KG senkt nicht-strategische Ausgaben um über 350.000 Euro

Expense Reduction Analysts optimieren Gewinn

DAS ERA-ERGEBNIS

Die Kiel Montagebau KG ist seit 65 Jahren Partner der chemischen, petrochemischen und pharmazeutischen Industrie sowie im Bereich Kraftwerksbau und der Instandhaltung von Raffinerien tätig. Das Geschäftsmodell der KG basiert auf Rahmenverträgen, die mit namhaften Konzernunternehmen langfristig abgeschlossen worden sind. Das Tätigkeitsfeld der KG umfasst den Anlagenbau, Anlagenstillstände, General Contracting, Grob- u. Apparatemontage, Instandhaltung, Kraftwerkstechnik und Rohrleitungsbau. Neben der KG firmieren die Firmen Kiel Engineering GmbH, IPS Industrie Personal Service GmbH, IPS Industrial Pipe Systems GmbH unter der Holding Kiel Industrial Service AG. Die Unternehmen sind bundesweit tätig, aber auch mit Tochtergesellschaften in den Beneluxländern und in Dänemark aktiv. Um das Geschäftsergebnis zu verbessern und den finanziellen Spielraum für Investitionen zu vergrößern, beauftragte die Kiel-Geschäftsführung Roland Pehm von Expense Reduction Analysts (ERA), die nicht-strategischen Ausgaben in über acht Kategorien zu optimieren. Pehm stellte daraufhin ein ERA-Experten-Team zusammen.

Im Bereich **Technische Gase** haben eine Ausschreibung mit allen Marktbiotern sowie intensive Verhandlungen des ERA-Experten Reiner Schulze zu deutlich verbesserten Konditionen mit dem derzeitigen Lieferanten geführt. Nach Abschluss eines neuen bundesweiten Rahmenvertrages mit einer dreijährigen Laufzeit, der zur



Mitte des Folgejahres in Kraft treten sollte, bot der Lieferant die reduzierten Preise und Konditionen auch mit sofortiger Wirkung an. Dadurch senkte Kiel die Kosten um 28,9 Prozent, was einer jährlichen Ersparnis von 122.000 Euro entspricht. Hinzu kam eine einmalige Einsparung durch das Ausbuchen von 68 Mietflaschen in Höhe von knapp 29.000 Euro.

Jürgen Trambauer analysierte die Ausgaben für **Büromaterial**. Zu Büromaterial zählen alle Verbrauchsmaterialien für Bürotätigkeiten wie Druckertoner, Schreibblocks, Ordner, Kugelschreiber oder Bleistifte. Nicht betrachtet wurde auf Wunsch von Kiel das Kopier- und Druckerpapier. Daraus ergab sich ein Jahresbudget von knapp 63.000 Euro. Von potenziellen Lieferanten wurden unter anderem eine direkte Belieferung der drei Niederlassungen sowie von 25 Baustellen gefordert. Es sollte zudem zentral und dezentral bestellt, jedoch alles zentral

geprüft werden können. Desweiteren sollten ein Internetportal mit Online-Artikeln und Favoriten-Listen eingerichtet und monatlich Sammelrechnun-

„Wir waren erstaunt über das Fachwissen und den hohen Detaillierungsgrad der ERA-Analysen und letztlich auch über die hohen Einsparungen.“

Alexander Kiel, Geschäftsführer
Kiel Montagebau GmbH & Co. KG

gen nach Kostenstellen online zur Verfügung gestellt werden. Im Bereich der kompatiblen Drucker-Verbrauchsmaterialien wurden nur hochwertige Produkte mit Zertifikat und Garantie berücksichtigt. Kiel entschied sich für einen Wechsel des Lieferanten und senkte



dadurch die Ausgaben um 27,7 Prozent bzw. knapp 17.500 Euro.

Mit dem Bereich **Fuhrpark** wurde Mario Sundt beauftragt. Da Kiel bisher sehr kurzfristig Fahrzeuge nachfragte, mussten in der Vergangenheit hohe Anschaffungskosten in Kauf genommen werden. Ziel war daher, Fahrzeugbestellung in Zukunft möglichst frühzeitig zu tätigen. Dadurch - sowie durch einen Lieferantenwechsel - ergaben sich für Kiel bei der Umsetzung des ERA-Vorschlages Einsparmöglichkeiten von knapp 55.000 Euro. Weitere Optimierungspotenziale von jährlich 3.250 Euro realisierte Sundt beim Kraftstoff durch die Vereinbarung von Sonderkonditionen mit einem Anbieter von Tankkartensystemen und den Verzicht auf teuren 100-Oktan Kraftstoff. Insgesamt kann Kiel die Fuhrparkkosten um 9 Prozent senken.

„Die Professionalität und das Expertenwissen der ERA-Berater haben uns überzeugt. Dadurch konnten wir uns stärker auf die strategischen Beschaffungsfelder konzentrieren.“

Dirk Luczak, Leiter Einkauf/Logistik
Kiel Montagebau GmbH & Co. KG

Für **Kranleistungen** gab Kiel etwa 160.800 Euro im Jahr aus. ERA-Partnerin Ilona Janssen forderte drei Dienstleister auf, Angebote abzugeben. Schlüsselanforderungen waren neben dem Preis auch Flexibilität und Zahlungsbedingungen. Die Ausschreibung wurde auf die großen Anbieter der Region beschränkt, da das maßgebliche Volumen in NRW verge-

ben wurde. Obwohl Kiel in diesem Bereich sehr gut aufgestellt war und die Preisunterschiede zwischen den Anbietern gering sind, erzielte ERA durch intensive Verhandlungen Einsparungen von 2,8 Prozent bzw. 4.500 Euro.

Die jährlichen Ausgaben für **Werkzeuge** lagen bei gut 1,6 Millionen Euro. Mit der Analyse wurden die ERA-Partner Erik Koennecke, Elke Stollberger und Stephan Haasis betraut. Basierend auf der Benchmarkliste wurde ein Warenkorb von knapp 450 Positionen ausgeschrieben, der einen repräsentativen Querschnitt über die von Kiel benötigten Artikel darstellt. ERA hat insgesamt zehn Lieferanten inklusive der bestehenden Anbieter aufgefordert, Angebote abzugeben. Zum Anforderungsprofil gehörte unter anderem, dass die Werkzeugqualität den bisherigen Spezifikationen entspricht und die Lieferzeit zu den bundesweiten Baustellen maximal fünf Arbeitstage beträgt. Kiel entschied sich für eine Kombination aus drei Anbietern, darunter auch der bisherige. Die jährlichen Kosten können hier durch eine geeignete Lieferantwahl um 10,5 % und über 170.000 Euro gesenkt werden.

Auch im Bereich der **Materialkosten** haben die ERA-Partner Erik Koennecke, Stephan Haasis und Peter Dächert Sparpotenziale ausfindig gemacht. Bei einem Einkaufsvolumen von jährlich über 5 Millionen Euro kann man die Kosten gemeinsam mit den Spezialisten von ERA um einen 6-stelligen Betrag senken.

Vom allgemeinen Trend sinkender **Mobilfunkkosten** profitieren Kunden nur, wenn die Kosten bzw. Tarife regelmäßig analysiert und auf dieser Basis Anpassungen vorgenommen werden. Andreas Kluß übernahm die Aufgabe, die Kosten in Höhe von jährlich 80.000 Euro zu optimieren. Da Kiel im Bereich Festnetztelefonie bereits

sehr gut aufgestellt war und auf den Baustellen in der Regel die Provider der Auftraggeber mitbenutzt, konzentrierte sich ERA auf das Mobilfunksegment. Die Anforderungen an den zukünftigen Anbieter umfassten neben günstigen Preisen unter anderem guten Service und technischen Support (besonders im Störfall), die Möglichkeit der Rufnummernmitnahme, gute Netzverfügbarkeit und transparente Rechnungsstellung. Bisher hatte Kiel bei zwei Anbietern Mobilfunkverträge für insgesamt 155 SIM-Karten abgeschlossen. Obwohl sich das Unternehmen gegen einen Anbieterwechsel entschied, spart Kiel durch die Optimierung der bisherigen Tarifstruktur 11,3 Prozent bzw. 9.000 Euro.

Durch die sieben bisher durchgeführten Projekte senkte Kiel die Beschaffungskosten um jährlich rund 350.000 Euro. Aufgrund der guten Ergebnisse plant Kiel weitere Projekte mit ERA durchzuführen. So arbeitet ERA-Partner Günther Reifferscheidt momentan daran, die **IT-Kosten** zu analysieren und zu optimieren. Ziel des Projektes ist es, die unterschiedlichen Systeme und Insel-Lösungen in ein integriertes System zu überführen. Dadurch sollen eine Steigerung der Effizienz, eine Optimierung und Automatisierung der Prozesse sowie ein umfassendes Report- und Kontrollsystem realisiert werden.

PROJEKTINFORMATION

Kategorien:

Technische Gase	28,9 %
Büromaterial	27,7 %
Fuhrpark	9 %
Kranleistungen	2,8 %
Werkzeuge	10,5 %
Mobilfunk	11,3 %

Branche: Baugewerbe

Ersparnis: rund 350.000 €