

Modernes Kostenmanagement

Eine Sonderveröffentlichung des Reflex Verlages



Hohe Energiekosten geschickt senken	Seite	5
Sparen mit intelligentem Travel Management	Seite	7
Abgeben kann die Lösung sein	Seite	12
Digitalisierung schreitet voran	Seite	14

INHALT

Modernes Kostenmanagement

Eine Fremdbeilage des Reflex Verlages am 15. Juli 2010 im Handelsblatt.

Der Reflex Verlag und die Verlagsgruppe Handelsblatt sind rechtlich getrennte und redaktionell unabhängige Unternehmen.

Sparen hilft auf dem Weg zum Erfolg	3
Alternative Verfahren auf dem Vormarsch	4
Gezielte Beratung zahlt sich aus	5
Fuhrparkmanagement: Volle Kontrolle	6
Reisen planen mit System	7
Technik, die verbindet	10
Software muss nicht teuer sein	11
Abgeben kann die Lösung sein	12
Digitalisierung schreitet voran	14
Gespart und dennoch rundum abgesichert	15

IMPRESSUM

Projektmanager

Pit Grundmann

pit.grundmann@reflex-media.net

Produktion/Layout

Juan-F. Gallwitz

layout@reflex-media.net

Redaktion

Mike Paßmann, Andrea Bittelmeyer, Julia Borchert, Jost Burger, Tobias Lemser, Astrid Schwamberger, Wiebke Toebelmann

Fotos

istockfoto.com

Inhalte von Gastbeiträgen, Experten- und Fokusinterviews sowie von Unternehmens- und Produktpräsentationen geben jeweils die Meinung der Gastautoren bzw. Gesprächspartner wieder. Die Redaktion ist für die Relevanz der Beiträge nicht verantwortlich.

V.i.S.d.P.

Mike Paßmann

redaktion@reflex-media.net

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Laurens Müller, laurens.mueller@reflex-media.net

Reflex Verlag GmbH

Neue Promenade 5

D-10178 Berlin

T +49-(0)30-2008 949-0

www.reflex-media.net

Trotz guter Stimmung vorsichtig bleiben

Es geht wieder aufwärts – langsam, aber sicher. Doch selbst wenn manche gar von einem wirtschaftlichen Aufschwung sprechen, ist nach wie vor ein Thema topaktuell: Kostenmanagement. Ein Instrument, das indes zu jeder Zeit eine wichtige Rolle im unternehmerischen Erfolg darstellt. Nach der ersten Ausgabe zum Thema „Modernes Kostenmanagement“ im März dieses Jahres wollen wir fortlaufend über Optimierungspotenziale in Unternehmen informieren. Nachhaltigkeit bleibt dabei ein zentraler Begriff. Denn wenn durch „Kaputtsparen“ und übereilige Lösungen wichtige Ressourcen verloren gehen, wird das letztendlich teuer. Wir wollen uns in dieser Ausgabe auf ein Viersäulenmodell konzentrieren, das sich an der Wertschöpfungskette orientiert, die folgende Bereiche einbezieht: Finanzen, Technologien, Energie und Geschäftsreisen. Sie alle bergen jede Menge Einsparpotenzial.

Der Job des Controllers ist es, die Kosten zu managen, sie regelmäßig zu überprüfen und zu analysieren. Dabei muss er die Kostenbasis ermitteln, aber auch die Entwicklung der Kosten voraussehen. Mit der Zukunft im Blick gibt er dem Management Input. Und wenn die Margen im Keller sind, müssen vielleicht an einer Stelle die Preise erhöht, an anderer Stelle Prozesse vereinfacht oder Projektbereiche zusammengesetzt werden. Bei Betriebsblindheit und zu wenig Kommunikation innerhalb eines Unternehmens kann ein externes Beratungsunternehmen Abhilfe schaffen. Allerdings sollte ein Betrieb nie ganz die Verantwortung abgeben.

Unglücklicherweise gehört fast untrennbar zur Kostensenkung im Betrieb auch Personalabbau, insbesondere in Dienstleistungsunternehmen. Kostenblöcke wie Material, Reparatur und Wartung, wie sie in einem Industrieunternehmen anfallen, gibt es hier zwar nicht, dennoch kann beispielsweise in den Bereichen Energiemanagement, ITK-Infrastruktur oder auch im Fuhrparkmanagement die Effizienz gesteigert werden. Eine Vielzahl von Strategien und Werkzeugen helfen dabei, das Unternehmen finanziell auf die richtige Bahn zu bringen. Dazu gehört die Optimierung der Geschäftsprozesse durch zukunftsorientiertes Controlling. Die Änderung der Prozesse wird notwendig, wenn diese zu hohe Kosten verursachen, hohe Durchlaufzeiten und Fehlerquoten aufweisen und zu unproduktiv sind. Dabei wird sich auf verschiedene



Modelle berufen. Die einen setzen auf die kontinuierliche Verbesserung einzelner Prozesse mit einem lokalen Fokus. Andere Methoden sind bereichsübergreifend. Oftmals versuchen Unternehmen, die Prozesse zu „glätten“, indem sie Ausnahmen im Prozessablauf standardisieren und damit vereinfachen. Fixkosten müssen in variable Kosten umgewandelt werden, damit eine schnelle und flexible Reaktion auf Schwankungen in der Nachfrage und Veränderungen in den Märkten sowie im Unternehmen möglich sind.

So manches Unternehmen, das vorschnell teure Outsourcing-Projekte durchgeführt hat, gliedert ausgelagerte Bereiche jetzt wieder intern ein. Ein Weg, der viele Schwierigkeiten mit sich bringt, aber auch Beschäftigung sichert. Dahinter steckt auch der Wunsch nach Transparenz, nach einem direkten Überblick über entstehende Kosten. Nach einem regelrechten Outsourcing-Boom scheint sich eine Rückbesinnung auf das eigene Team vollzogen zu haben, vor allem während der Krise haben versteckte Kosten die Unternehmen an ihrer empfindlichsten Stelle getroffen.

Auch im Sommer 2010, fast zwei Jahre nach der Schockwelle der Finanzkrise, befinden wir uns noch in einem Stadium der Rekonvaleszenz, einer Zeit der Besinnung auf langfristige Sparprogramme statt spontane Flucht nach vor. Sich in Sicherheit zu wähen, ist wohl derzeit noch nicht angebracht. Das starke Bewusstsein für die Wichtigkeit eines nachhaltigen Kostenmanagements darf auch in Zukunft nicht nachlassen.

Mike Paßmann
Chefredakteur

SPONSOR



PARTNER



Der Reflex Verlag hat sich auf themenbezogene Sonderveröffentlichungen in deutschen, niederländischen und schweizer Tageszeitungen spezialisiert. Diese liegen unter anderem der Frankfurter Allgemeinen Zeitung (F.A.Z.), dem Handelsblatt, dem Tagesspiegel, der Berliner Zeitung und der Frankfurter Neuen Presse bei. So kombiniert der Reflex Verlag den thematischen Fokus der Fachpublikationen mit der Reichweite der Tagespresse. Der Verlag zeichnet sich durch eine unabhängige Redaktion sowie die Trennung zwischen redaktionellen Artikeln und Kundenbeiträgen aus.

Mehr Informationen finden Sie unter www.reflex-media.net.

LEITARTIKEL

Sparen hilft auf dem Weg zum Erfolg

Auch wenn die Wirtschaft sich langsam wieder erholt, ist intelligentes Kostenmanagement im Unternehmen unerlässlich.

VON WIEBKE TOEBELMANN

Auch in Zeiten eines allmählich wieder zu erkennenden Aufschwungs lohnt es sich zu sparen. Kostenmanagement kann zum wichtigen Erfolgsfaktor werden. Dabei sollte ein Betrieb den Fokus nicht nur auf Bereiche setzen, die das Kerngeschäft direkt betreffen. In jedem Bereich lässt sich schließlich durch intelligente Steuerung und Strategien, Transparenz und Prozessoptimierung Geld sparen – sei es in der IT, im Energiemanagement, bei Geschäftsreisen oder im riesigen Themenkomplex Outsourcing.

Doch was ist Kostenmanagement überhaupt, und wie kann es nachhaltig wirken? Es gibt drei häufige Kostenmanagement-Systeme: Target Costing, Activity Based Costing und Lebenszykluskostenrechnung. Beim Target Costing wird von einem Produkt ausgegangen und überlegt, was es am Markt erzielen kann und designt die Kosten so, dass hinterher noch ein Gewinn übrig bleibt. Ein System also, das auf Nachhaltigkeit ausgelegt ist. So investiert etwa die Automobilindustrie derzeit statt in große Geländewagen mehr in spritsparende Autos. In Produktion und Entwicklung wird eingespart, da im Vorfeld genau überlegt wird, wie viel Entwicklungskapazität in neuen Antriebstechniken steckt und was Kunden bereit sind, dafür zu zahlen.

Beim Activity Based Costing werden die Kosten bestimmten Geschäftsprozessen zugeordnet, um damit die Einsparpotenziale zu identifizieren. Dieses Kostenmanagement-System setzt vor allem in den indirekten Bereichen an, wie Verwaltung oder Beschaffung. So lassen sich die langfristig ausgerichteten Prozesse effizient managen.

Fakt ist, ...

laut dem Verband Deutsches Reisemanagement ziehen 30 Prozent der Unternehmen professionelle Travel Manager oder Firmenreisestellen zurate, um ihre Reiseausgaben zu optimieren.

Das Einsparpotenzial im Bereich Energie liegt in einem Betrieb zwischen fünf und 20 Prozent.

60 bis 90 Prozent werden immer noch für die Wartung von IT ausgegeben. Eine Einsparmöglichkeit ist das Outsourcing an einen spezialisierten Dienstleister.



Bei der Lebenszykluskostenrechnung wird versucht, die Kosten eines Produkts über seine gesamte Lebensspanne zu definieren. So muss die Kostenrechnung, um eine Schieflage zu vermeiden, nicht nur die Entwicklungs- und Produktionskosten betrachten, sondern auch Faktoren wie After-sale-Service oder Reklamationen.

Eine gängige Maßnahme im Kostenmanagement ist die Auslagerung bestimmter Bereiche an einen externen Dienstleister. Mit dem Outsourcing will das Unternehmen Geld sparen und kann sich auf die Kernkompetenzen konzentrieren. Beliebte Outsourcing-Felder sind Kundendienst, IT-Support, Finanzbuchhaltung, Logistik, Personalabteilung oder mittlerweile auch bestimmte Bereiche des Controllings. Eine Alternative zum herkömmlichen Outsourcing können Managed Services sein, die sich als Teil-Segment des ITK-Outsourcings bezeichnen lassen. Sie sind selektiv, kümmern sich um Netzwerk, Server, Datenbanken oder E-Mail. Das Unternehmen gibt außerdem weder Vermögensgegenstände (Assets) noch Personal an den Dienstleister ab. Ein Managed Services Provider arbeitet meist auf monatlicher Honorarbasis und bietet dadurch dem Unternehmen vorhersehbare und dauerhaft transparente Kosten. ITK ist generell ein Bereich, in dem ständige Innovationen einem Unternehmen zu mehr Effizienz verhelfen können. Etwa durch externen Service, der ermöglicht, Nachrichten auch außerhalb des Büros abzuhören, Desktopbasierte virtuelle Konferenzen unter Kollegen oder den neuen Trend Microblogging.

Als ein wahrer „Geldfresser“ erweisen sich laut aktueller Studien Geschäftsreisen. Wer hier Kosten sparen will, kann zu diversen Maßnahmen greifen: Videokonferenzen können so manchen Trip ersetzen. Auch kann sich ein Unternehmen etwa an professionelle Travel Manager wenden, die Kostenanalysen und Optimierungen durchführen. Auch die Zusammenarbeit mit einem kompetenten Rei-

sebüro kann helfen, Licht ins Dunkel der sich türmenden Kosten zu bringen. Im Bereich Energiemanagement schlagen Sparmaßnahmen langfristig an. Sie beginnen beim Einkauf und enden beim Verbrauch. In jedem Betrieb stecken im Bereich Energie verborgene Einsparpotenziale. Doch hier, wie in allen anderen Bereichen auch, gilt: Wer sich selbst nicht kennt, weiß auch nicht, wie er sich verändern kann. So ist wichtig, dass mithilfe eines Energieberaters herausgefunden wird, wie viel Energie wo gebraucht wird. Energiesparmaßnahmen werden auf alle Geräte sowie Geschäftsprozesse angewendet.

Prozessoptimierung ist das A und O beim Kostenmanagement. Denn wenn Prozesse zu komplex organisiert sind, zu viele Mitarbeiter beschäftigt oder zusammengelegt werden könnten, treibt dies die Kosten oftmals in die Höhe. Die Prozesse werden optimiert, indem sie sich entweder einzeln oder die verschiedenen Bereiche übergreifend vorgenommen werden. Welche Strategien auf welches Unternehmen passen, hängt von Faktoren wie Größe und Mitarbeiter- und Beraterkapazität ab. Doch eines steht fest: Kostenmanagement ist aktueller denn je. Und wer es nicht betreibt, kann nur verlieren. ■

GASTBEITRAG hotel & eventbs GmbH

Optimal Veranstaltungen einkaufen

Die Ausgaben für Veranstaltungen stellen einen großen Kostenblock im Unternehmen dar – die Meisten wissen aber nicht einmal wie groß dieser tatsächlich ist. Den Einkauf von Eventleistungen umgibt immer noch ein Mysterium der Kreativität und des Undurchschaubarem, deshalb gibt es oft kein definiertes Prozedere. Wenn man den emotionalen Nebel eines Events erst einmal beseitigt hat, bleibt ein unstrukturierter Einkaufsprozess. Nehmen Sie den Travel Bereich als Vorbild. Hier wird bereits gebündelt, verhandelt und der zentrale Buchungsweg über eine OBE eingehalten, um Transparenz und Struktur zu erhalten. Das Einkaufsvolumen im Veranstaltungsbereich liegt 2,5 mal höher als im Einzelreisesegment. Gilt es da nicht diesen Einkauf wieder in die Hände der Procurementabteilungen zu legen? Durch einen standardisierten Einkauf von Veranstaltungsleistungen lassen sich Einsparungen von mindestens 18% der Gesamtausgaben generieren. Dafür benötigen Sie ein Vorstandsmandat, eine einheitliche Eventrichtlinie, Rahmenbedingungen, die gemeinsam mit dem operativen Einkauf erarbeitet werden und eine ausgereifte, integrierte MICE eProcurementlösung.

Nur durch den Einsatz einer MICE Lösung bringt man Licht ins Dunkel. Der strategische Einkauf und die Operative müssen eng zusammenarbeiten, so generiert man nicht nur Einsparungen durch verhandelte Raten und Kommissionsrückvergütungen, sondern optimiert auch die Abläufe der Organisatoren. Eine solche Lösung wird bereits erfolgreich bei führenden Unternehmen, wie z.B. bei der Deutsche Telekom AG, eingesetzt. ■



Autorin:
Josephine Gräfin von
Brühl, Geschäftsfüh-
rende Gesellschafterin
hotel & eventbs GmbH

Kontakt

hotel & eventbs GmbH
Am Bachfeld 1
D- 85395 Attenkirchen

Tel: 08168-99 74-0
info@eventbs.com

www.eventbs.com

EXPERTENINTERVIEW PRIMAGAS GmbH

„Energiekosten senken mit Flüssiggas“



Thomas Landmann, Verkaufsdirektor PRIMAGAS

» Was hat eine Flüssiggasheizung mit modernem Kostenmanagement zu tun?

Ganz einfach: Die Kombination aus moderner Heiztechnologie und effizientem Brennstoff ist eine Möglichkeit, um dauerhaft Energiekosten zu senken. Je nach Bedarf und Anlage um bis zu 50 Prozent. Hier kommen wir als Flüssiggasversorger ins Spiel. Unser Anspruch ist es, jedem Betrieb

eine Energielösung zu empfehlen, mit der er die höchstmögliche Kosteneinsparung erzielt.

» Zum Beispiel?

Nehmen wir ein mittelständisches Hotel mit Wellness-Bereich. Dort macht sich die Umstellung auf ein flüssiggasbetriebenes Mini-Blockheizkraftwerk bezahlt, weil die Anlage gleichzeitig Strom und Wärme liefert. Der Hotelier muss also weniger teuren Strom beim Energieversorger einkaufen. Gleichzeitig erhält er für jede selbst erzeugte Kilowattstunde eine staatliche Einspeisevergütung, außerdem steuerliche Vergünstigungen für das Heizen mit klimafreundlichem Flüssiggas. Diese Vorteile können sich auf rund 1.000 Euro Einsparung pro Monat summieren. Weil das die wenigsten Gewerbetreibenden wissen, haben wir vor zwei Jahren als einer der ersten Energieversorger damit begonnen, diese Lösung gemeinsam mit unserem Kooperationspartner Senertec aktiv zu vermarkten. 2009 haben wir bereits sechsmal mehr BHKW-Kunden mit Flüssiggas beliefert als im Jahr zuvor.

» BHKWs sichern eine effiziente Grundversorgung. Aber wie lassen sich teure Spitzenlasten abfedern, die in vielen Betrieben zu Buche schlagen?

Den Preisunterschied zwischen Grund- und Spitzenlast gibt es bei Flüssiggas nicht. Es wird den Kunden in Tanks direkt vor Ort bereitgestellt, ist also rund um die Uhr zum gleichen Tarif nutzbar. Deshalb ist der Brennstoff gerade in energieintensiven Betrieben häufig eine kostengünstige Alternative. Das gilt vor allem dort, wo die Anschlussgebühren an das öffentliche Erdgasnetz sehr hoch sind.

» Welches Heizsystem verspricht die größten Einsparungen?

Um unsere Kunden hier optimal zu beraten, arbeiten wir eng mit Herstellern zusammen, die wie wir einen innovativen Ansatz verfolgen. Auf diese Weise können wir Betriebe auch mit sehr speziellen Lösungen unterstützen. Ein Beispiel ist die Vertriebskooperation mit Kübler, einem Anbieter von gasbetriebenen Infrarotheizungen. Diese hocheffizienten Systeme sind ideal, um große

Hallen flexibel und punktgenau zu beheizen. Wer heute immer noch auf ölbetriebene Gebläseheizungen setzt, hat Monat für Monat unnötig hohe Energiekosten. ■

Firmenprofil



Energie erster Wahl

Primagas gehört zu den führenden Flüssiggas-Anbietern in Deutschland. Als eines der wenigen Unternehmen mit TÜV-geprüftem Service ist Primagas der ideale Partner für alle Privathaushalte und Betriebe, die auf saubere Energien setzen. Durch eine bundesweite Transportlogistik mit Zwischenlagern für mehrere Tausend Tonnen Flüssiggas steht Primagas für eine zeitnahe und sichere Versorgung.

Weitere Informationen

finden Sie unter www.primagas.de. Oder setzen Sie sich direkt mit uns in Verbindung: telefonisch unter **0180 - 11 11 44 44** (0,039 €/Min. aus dem deutschen Festnetz, Mobilfunk max 0,42 €/Min.) und per E-Mail unter info@primagas.de

ARTIKEL Intelligente Energielösungen

Alternative Verfahren auf dem Vormarsch

Mit nachhaltigen Lösungen hohe Energiekosten der Unternehmen senken – lukrative Einsparpotenziale locken.

VON TOBIAS LEMSER

Energieberater decken fast alles auf: hier energieeffiziente Bildschirmschoner, da fehlende Jalousien oder kaum vorhandene Wärmedämmung. Nicht nur in Bürogebäuden, sondern insbesondere im industriellen Bereich existieren große wirtschaftliche Energieeffizienzpotenziale. In nahezu jedem Betrieb lassen sich Einsparungen zwischen fünf und 20 Prozent verwirklichen – ein entscheidender Aspekt, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Um nachhaltig Energiekosten zu sparen, sollte nach Aussage von Bernd Geschermann, Energieexperte von der EnergieAgentur NRW, jedes Unternehmen zunächst herausfinden, in welchen Bereichen wie viel, wann, welche Energie benötigt wird: „Nur dann lassen sich Effizienzpotenziale erkennen, bewerten und gegebenenfalls erschließen.“

Um neben der Umweltentlastung auch finanzielle Vorteile für sich gewinnen zu können, gehen bereits ei-

nige Unternehmen neue Wege und setzen solarthermische Anlagen zur Energiegewinnung ein. So können etwa Betriebshallen mit solaren Wärmeanlagen beheizt werden und bestimmte Herstellungsprozesse kostengünstiger gestaltet werden. Der Einsatz einer thermischen Solaranlage mit Pufferspeichern kann beispielsweise die elektrische Beheizung der Prozessbäder in der Galvanik unterstützen. Auch der Brauchwasserzubereitung mit Sonnenkollektoren kommt eine zunehmende Bedeutung zu. Diese ist in der Regel günstiger als die elektrische Warmwasserbereitung. Um so effektiv wie möglich von der Solarthermie profitieren zu können, gilt es laut Bernd Geschermann generell, „die Systemparameter wie Temperatur, Verbrauchsmenge und zeitlicher Anfall genau unter die Lupe zu nehmen“.

Auch Fotovoltaik-Anlagen können wirtschaftlich sein. Bei geringem Stromverbrauch außerhalb der Bebauung kann Solarstrom rentabel eingesetzt werden. Ferner besteht die

Möglichkeit, den erzeugten Strom ins Stromnetz einzuspeisen. Nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz wird dieser vom Versorgungsunternehmen vergütet – eine zusätzliche Einnahmequelle. Außerdem bietet es sich an zu prüfen, ob etwa für die Beleuchtung in Produktionshallen oder Büroräumen eine moderne Steuerungstechnik zur Energieeffizienz beitragen kann. Investitionen, die sich auszahlen – zumal die Amortisationszeiten für Energieeffizienz-Technologien inzwischen im Schnitt 20 Prozent kürzer als noch vor drei Jahren ausfallen.

Erhebliches Einsparpotenzial steckt bei vielen Unternehmen in der Heizungsanlage. Im Bürogebäudebereich stehen neben der Wärmerückgewinnung über optimierte Lüftungsanlagen Holzpellettheizungen ganz weit vorn, die eine sehr hohe Energiedichte aufweisen können und weitgehend CO₂-neutral sind. Bei der Kraft-Wärme-Kopplung werden direkt vor Ort über ein Blockheizkraftwerk bedarfsgerecht

Strom und Wärme erzeugt. Bernd Geschermann weist jedoch darauf hin, dass bei dieser Technik „eine gleichzeitige Strom- und Wärmeabnahme gewährleistet sein muss“.

Überall dort, wo der Energiebedarf höher ist, wird laut Geschermann Geothermie eine mögliche wirtschaftliche Lösung sein. „Sie bietet zudem die Möglichkeit einer sommerlichen Kühlung, was im Rahmen der Klimafolgen-Anpassung eine Frage mit weiter steigender Bedeutung sein wird.“ Geht es nach dem Fachmann, wird in Kombination mit Lüftungsanlagen und Flächenheizungen der Siegeszug der Erdreichwärmepumpen weiter gehen.

Umweltfreundlich und gleichermaßen effizient gestaltet sich ebenso das Heizen mit Flüssiggas. Pluspunkte kann dieses Brennmaterial außerdem sammeln, weil auf dem Weg von der Förderung bis zum Kunden keine Umwandlungsverluste und keine Schadstoffemissionen entstehen. ■

ARTIKEL Energiemanagement

Gezielte Beratung zahlt sich aus

Systematisch hohe Energierechnungen minimieren – modernes Energiecontrolling steht für nachhaltige Besserung.

VON TOBIAS LEMSER

In den Bilanzen vieler Unternehmen sind sie zum Schwergewicht aufgestiegen – Energiekosten drosseln nicht nur die Gewinne, sondern belasten teilweise gerade das produzierende Gewerbe ganz erheblich. Gründe dafür sind insbesondere die stetig steigenden Energiepreise für Strom und Gas. Um sich von dieser seit Jahren anhaltenden Tendenz unabhängiger zu machen, ist es für die Unternehmen von essenzieller Bedeutung, aktives Energiemanagement für eine nachhaltige Kostenreduktion zu betreiben.

Größtes Manko in den meisten Unternehmen ist jedoch bislang dessen Umsetzung. Ursache sind fehlende Fachleute, eine unzureichende Datenlage oder Investitionen in das Kerngeschäft, die oft Vorrang haben. Energiemanager Marco Böttger vom Energiedienstleister Ispex rät, um nachhaltig Kosten zu sparen, sämtliche Faktoren zu betrachten: „Dazu zählen etwa Beleuchtung, Geräte

und EDV genauso wie Raumwärme, Warmwasser, Klimaanlage, Wasser oder Lüftung.“

Grundlage aller Maßnahmen ist systematisches Energiecontrolling. Dabei erweist sich eine objektive Expertenberatung von zertifizierten Energieeffizienzberatern mit Erfahrung in der Industrie als besonders sinnvoll. So unterstützt beispielsweise die Deutsche Energieagentur Unternehmen bei der Einführung eines betrieblichen Energiemanagements, um den Energieverbrauch, Kosten und CO₂-Emissionen deutlich zu senken.

Zu einem modernen Energiecontrolling gehört insbesondere der Einsatz intelligenter Messgeräte, sogenannter Smart Meter. In Unternehmen, die in der Regel mehr als 100.000 kWh Strom oder mehr als 1.500.000 kWh Gas verbrauchen, ist es mit deren Hilfe sinnvoll, den Energieverbrauch im Viertelstunden-Rhythmus mittels registrierender Leistungsmessung festzuhalten. Modernes Energiecontrolling geht jedoch noch weit darüber

hinaus. Ziel ist es, Transparenz bei den Energiekosten zu schaffen, um zukünftige Optimierungsmaßnahmen realisieren zu können. Dazu sind etwa eine umfassende Energiebuchhaltung mit Verbrauchs- und Kostenübersichten sowie Lastganganalysen zur Identifizierung von Lastspitzen und nachhaltigen Optimierung der Verbrauchsstruktur notwendig.

Unabhängig davon haben Unternehmen mit registrierender Leistungsmessung die Möglichkeit, Strom und Gas zu günstigen Preisen zu beziehen, wenn sie den Wettbewerb unter den Energielieferanten nutzen. Elektronische Auktionen oder internetgestützte Ausschreibungen sind ein probates Mittel, um die am Markt verfügbaren Preise transparent zu machen.

Auch sogenannte Smart Grids können zukünftig helfen, die Energiekosten zu senken. Sie beschreiben die Gesamtheit aller intelligenten Stromerzeuger, Netze, Verbraucher, Zähler und intelligenten Speicher mit dem Ziel eines wirtschaftlichen, ökologischen, nachhaltigen und optimierten



Versorgungssystemen. Ein Vorteil von Smart Grids besteht darin, den Strom vornehmlich dann zu beziehen, wenn er günstig ist. Noch steckt das Projekt jedoch in vielen Unternehmen wegen der anfallenden Umrüstkosten in den Kinderschuhen.

Generell gilt: Intelligentes Energiemanagement kann zur erheblichen Kostenentlastung beitragen. Eine der vordergründigsten Aufgaben der Unternehmen ist künftig darin zu sehen, sich umfassend mit der Materie zu beschäftigen und systematisch Fachwissen an die gesamte Belegschaft weiterzuleiten. ■

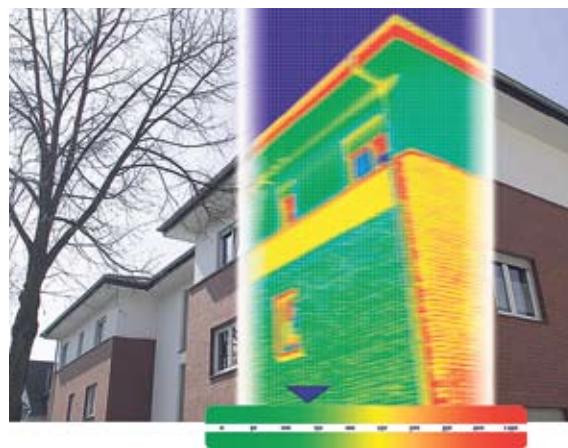
GASTBEITRAG ista International GmbH

Energie effizient managen

Niedrige Nebenkosten werden zum Standortvorteil: Energiedienstleister wie ista tragen mit moderner Erfassungstechnik und innovativen Dienstleistungen zum nachhaltigen Kostenmanagement in Wohn- und Gewerbeimmobilien bei.

Auf der Suche nach Lösungen im Kampf gegen den Klimawandel und für die Senkung des weltweiten CO₂-Ausstoßes geraten Immobilien immer mehr in den Fokus von Politik und Forschung. Kein Wunder, sind doch hier die Energieeinsparpotenziale besonders hoch: Laut Internationaler Energieagentur (IEA) könnte in kurzer Zeit durch den Einsatz erprobter und risikofreier Technologien (wie innovative Erfassungstechnik) die Energie, die in Gebäuden für Heizung, Kühlung, Lüftung und Warmwassererzeugung verbraucht wird, weltweit um 75 Prozent reduziert werden.

Neben diesen ökologischen Aspekten spielen auch ökonomische Interessen eine wichtige Rolle, denn die Optimierung der Nebenkosten ist eine der künftigen Herausforderungen für Wohnungswirtschaft und Facility Management. Eine hohe Energieeffizienz der Gebäude (und damit



Energiemanagement – eine Herausforderung für die Wohnungswirtschaft.

geringe Nebenkosten) entscheiden in Zeiten steigender Energiepreise über die Attraktivität und somit über die Vermietbarkeit der Immobilie. Mieter und Eigentümer vereint das gemeinsame Ziel, möglichst wenig Energie zu verbrauchen.

Steuerung des individuellen Verbrauchs ist der Schlüssel

Alle Akteure sind sich einig, dass der größte Spielraum zur Steigerung der Energieeffizienz – unter Betrachtung des Kosten-Nutzen-Aspekts – in der Steuerung des individuellen Verbrauchs liegt. Besonders im Vergleich

zu kostenintensiven Modernisierungsmaßnahmen, wie der umfassenden Gebäudedämmung oder dem Austausch der Heizanlage. Die Beeinflussung des Nutzerverhaltens dagegen zählt zu den niedrig investiven Maßnahmen mit großer Wirkung: Der Einfluss des Nutzers auf den Energieverbrauch erhöht sich immer mehr, wenn durch moderne Gebäudesubstanz weniger Energie über Dach, Außenwände und Fenster entweicht.

Noch wird die Beeinflussung des Nutzerverhaltens in ihrer Wirksamkeit unterschätzt. Dabei können – so das Ergebnis vieler Studien – mit einer direkten und unverzüglichen Rückmeldung des Verbrauchs Energieeinsparungen zwischen fünf und 15 Prozent erzielt werden. Energiedienstleister wie ista stellen schon seit einigen Jahren moderne funkbasierte Erfassungslösungen für die Wohnungswirtschaft und das Facility Management bereit. Sie schaffen die

Voraussetzungen für eine energieartenübergreifende (das heißt Wärme, Wasser und Strom) Auslesung und Visualisierung von Verbrauchsdaten. Diese sogenannten Energiedatenmanagement-Systeme sind ein wichtiger Baustein zu einer nachhaltigen Erhöhung der Energieeffizienz in Gebäuden: Über eine Online-Plattform können Hausverwalter und Vermieter jederzeit den energetischen Zustand des eigenen Immobilienbestandes vergleichen und bewerten. Damit lassen sich beispielsweise Modernisierungs- oder Sanierungsmaßnahmen im Bestand wesentlich gezielter planen als bisher. Das strukturierte Auswerten von Energieverbräuchen trägt außerdem zur Reduzierung der eigenen Benchmark-Aufwendungen, zur Steigerung der Verbrauchs- und Kostentransparenz sowie zur Optimierung des Leerstands- und Vorauszahlungsmanagements bei. ■

Kontakt

Jürgen Messerschmidt,
ista Produktmanagement
Tel.: 0201-459-3581

www.smart-submetering.de

GASTBEITRAG Chemion Logistik GmbH

Kostenfresser entlarven

Fuhrpark-Checker von Chemion bieten herstellerunabhängige Beratungs- und Serviceleistungen für KFZ-Flotten ab 20 Fahrzeugen.

Der Kostenfresser ist ein Meister der Tarnung und tummelt sich gerne in Firmenfuhrparks. Bestes Gegenmittel: Transparenz. Dafür sorgt ein gründlicher Check mit unverstelltem Blick. Doch gerade dieser neutrale Blickwinkel und der gewisse Abstand sind im Tagesgeschäft des Kunden oft nicht möglich.

In solchen Fällen greift der neutrale und herstellerunabhängige Fuhrpark-Check der Chemion. Er umfasst Beratungs- und Serviceleistungen, mit denen Potenziale besser genutzt und versteckte Kosten in Firmenfuhrparks entlarvt werden können. Neben dem PKW-Segment stehen Flotten mit Nutzfahrzeugen (NFZ) ab einer Größe von 20 Fahrzeugen im Fokus der Chemion Fuhrpark-Checker. Unsere detaillierte Analyse liefert dem Fuhrparkleiter viele Möglichkeiten, an der Kostenschraube zu drehen und sich optimale Rahmenbedingungen für den Service und Betrieb des Firmenfuhrparks zu sichern. Hier kann der Kunde auf die gewachsene Kernkompetenz im Bereich Flottenmanagement zählen. Außerdem fungiert

Chemion als unabhängiger Berater und ist weder einem Hersteller noch einem Finanzpartner verpflichtet.

Wie wirtschaftlich ist der Kunde unterwegs? Passen Bedarf, Kosten und Leistung zueinander? Stimmen Service und Konditionen? Mit der Fuhrparkanalyse stellen die Chemion-Checker die aktuellen Rahmenbedingungen auf den Prüfstand. Hier stehen vor allem die Strukturen und die damit verbundenen Betriebsabläufe im Fokus der Betrachtung. So ist das Management eines Fuhrparks grundsätzlich mit hohem Verwaltungsaufwand verbunden. Das bindet Kosten und Ressourcen. Darüber hinaus ist auch der Check laufender Vereinbarungen von Bedeutung, beispielsweise unterschiedliche Kauf-, Miet- und Leasingangebote zur Fuhrparkfinanzierung oder die Analyse der bisherigen Car-Policy.

Auf Basis dieser Daten kann nun ein Lösungsvorschlag entwickelt werden, der dem individuellen Bedarf und den Budgetvorstellungen des Firmenfuhrparks optimal entspricht.

Auch hier kann die Fuhrparkleitung

auf professionelle Unterstützung zurückgreifen. Die Fuhrpark-Checker unterstützen bei der Bedarfs- und Entwicklungsplanung sowie sämtlichen administrativen Aufgaben bis hin zur Übernahme der kompletten Fuhrparkverwaltung. Als externer Sachbearbeiter kümmern sie sich um Rechnungen, Stand- und Werkstattzeiten, Mehrkilometer, KFZ-Steuer, GEZ-Gebühren und haben alle Wartungs- und Sicherheitsprüfungen auf dem Schirm. Auch die Belegbearbeitung, Vorkontierung, die Erstellung von Fuhrparkstatistiken sowie das komplette Unfallschaden- und Reklamationsmanagement kann in ihre Hände gelegt werden. Bei Chemion gehören darüber hinaus bargeldlose Tank- und Servicekarten sowie ein bundesweiter Werkstatt- und Reifenservice zum Standard.

Fazit:

Der professionelle Fuhrpark-Check von Chemion sorgt für weniger Bürokratie, größere Planungssicherheit und zusätzliche Freiräume für das Kerngeschäft. Damit kann ein Fuhr-

park nicht nur unter wirtschaftlichen, sondern in vielen Fällen auch unter ökologischen Aspekten bei den Kunden punkten. Kostenfresser müssen draußen bleiben. ■



Unverstellter Blick für ein Optimum an Wirtschaftlichkeit: Die Serviceleistungen seiner Fuhrpark-Checker hat Chemion in einer aufmerksamstarken Imagekampagne umgesetzt.

Kontakt

Chemion Logistik GmbH
CHEMPARK Leverkusen, Geb. X 6
51368 Leverkusen

Tel.: 0800 / 865 0 865

www.chemion-fuhrpark-checker.de

info@chemion-fuhrpark-checker.de

ARTIKEL Fuhrparkmanagement

Volle Kontrolle

Von Anschaffung und Finanzierung bis hin zu Wartung und Versicherung: Auch bei der Firmenflotte sollten die Kosten optimiert werden.

VON ANDREA BITTELMEYER

Geht es um Einsparungen im Fuhrpark, reicht keinesfalls das Feilschen um Anschaffungskosten und mögliche Rabatte. Denn: Der Fahrzeugpreis stellt längst nicht den größten Kostenfaktor dar. Weit mehr verschlingen die Betriebs- und Folgekosten. Erhebliche Einsparpotenziale können daher zum Beispiel bei Kraft-

Flotten eine Spezialsoftware empfehlenswert. Diese kann auch dabei helfen, die Auslastung von Dienstwagen und Lieferfahrzeugen zu verbessern.

Dass sich der unerbittliche Blick auf all diese Kostenstellen auszahlt, ergab zum Beispiel eine europaweite Umfrage des Flottenmanagement-Spezialisten GE Capital Solutions unter rund 700 Kunden. Diese zeigte, dass sich durch gezielte und nachhaltige Ausrichtung

der Firmenfahrzeuge die Fuhrparkkosten um durchschnittlich rund 900 Euro pro Fahrzeug und Jahr senken lassen.

Sparpotenziale wurden hier vor allem beim Kraftstoff- und Versicherungsmanagement ausgemacht.

Ein professionelles Fuhrparkmanagement kann sich bereits ab zehn bis fünfzehn Fahrzeugen lohnen, ab 20 Fahrzeugen kommt eine Firma an dem Thema kaum mehr vorbei. Denn bei solchen Zahlen lassen sich bereits vernünftige Preisvorteile zum Beispiel bei

Autohändlern und Werkstätten aushandeln. Löhnen kann sich auch die Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister, der Mengenvorteile an seine Kunden weitergeben kann.

Bei der Finanzierung geht es vor allem darum, die für das Unternehmen richtige Form zu finden. Welche Variante im Einzelfall sinnvoll ist, hängt von den Finanzierungskosten, den steuerlichen Auswirkungen, aber auch nicht direkt messbaren Faktoren wie beispielsweise einem besseren Service ab. Auch hier gilt es, die Angebote genau zu vergleichen. Derzeit behauptet sich Leasing im deutschen Flottenmarkt als beliebteste Finanzierungsmethode, wie aus dem Trend-Barometer 2010 des Fuhrpark-Dienstleisters Arval folgt. So liegt der Anteil der Unternehmen, die ihre Dienstwagen über Leasing finanzieren, erstmals mit 44 Prozent leicht über dem Kaufanteil (43 Prozent). Die Anschaffung von Fahrzeugen mittels Kreditfinanzierung bleibt mit 13 Prozent konstant niedrig.

Ein ebenfalls spannender Aspekt im aktuellen Arval-Report: In Deutsch-

land geben 30 Prozent der befragten Fuhrparkmanager an, Benzinsparmaßnahmen für ihre Flotten getroffen zu haben. Europaweit sind es sogar 45 Prozent. Grüne Flotten – so erklärt der Bericht weiter – bestehen heute vor allem aus Fahrzeugen mit optimiertem konventionellen Antrieb und Ecolabel der Automobilhersteller wie VW oder Daimler. In Zukunft sollen aber auch alternative Antriebsformen eine größere Rolle spielen. ■

Sponsor Weblink

Liegt die Zukunft der IT in der Wolke?

Viele Unternehmen denken heute über eine Auslagerung ihrer EDV-Umgebung nach – wie stehen Sie zu Trends wie Cloud Computing und „IT as a Service“? Nehmen Sie jetzt an der Umfrage von login2work teil und gewinnen Sie einen Pulse Smartpen!

www.login2work.de/umfrage



Ein professionelles Fuhrparkmanagement kann sich bereits ab 10 bis 15 Fahrzeugen lohnen

stoff- und Wartungskosten ebenso wie bei Reparaturen und Versicherungen erzielt werden. Ins Gewicht fallen auch Finanzierungskosten und der Wertverlust. Das bedeutet: Ein erfolgreiches Flottenmanagement steht und fällt mit einem systematischen Reporting. Kann dieses bei einem kleinen Fuhrpark noch mittels einer Excel-Tabelle vorgenommen werden, ist bei größeren

ARTIKEL Geschäftsreisen

Reisen planen mit System

Geschäftsreisen sind teuer: Mit modernen Strategien bei Einkauf und Organisation lassen sich jedoch gute Kostensenkungspotenziale nutzen.

VON ASTRID SCHWAMBERGER

Wie der Verband Deutsches Reise-Management (VDR) in seiner aktuellen Geschäftsreiseanalyse ermittelt hat, schlugen Reisen in Firmen mit zehn bis 500 Mitarbeitern im vergangenen Jahr im Durchschnitt mit 96.000 Euro zu Buche. In Unternehmen mit über 500 Mitarbeitern waren es 2,25 Millionen Euro. Die Wirtschaftskrise zwang die Unternehmen, den Gürtel enger zu schnallen. 60 Prozent der betroffenen Unternehmen glauben an die Nachhaltigkeit einiger dieser Maßnahmen.

Den größten Effekt verspricht die Vermeidung von Reisen. Fachleute sind sich einig, dass sich beispielsweise Reisen zu internen Meetings oder Mitarbeiterschulungen durch Telefon-, Web- oder Videokonferenzen ersetzen lassen. Doch es dürfe nicht vergessen werden, warnt VDR-Vizepräsident und Travel Manager Ralph Rettig, „dass geschäftliche Reisen nach wie vor ein wichtiger Baustein sind zur Erfüllung der Unterneh-

mensziele.“ Sie tragen maßgeblich dazu bei, geschäftliche Beziehungen zu entwickeln und zu festigen.

Wie Rettig sorgen laut VDR in 30 Prozent der deutschen Unternehmen professionelle Travel Manager oder Firmenreisestellen dafür, dass Reisen intelligent gemanagt werden. Die Profis analysieren den Reisebedarf und definieren in Reiserichtlinien, wer wie reisen darf. Sie optimieren die Ausgaben für Reiseleistungen, aber auch die indirekten Kosten für Planung, Buchung, Abrechnung und Auswertung. Sie verhandeln mit Anbietern, implementieren Online-Buchungssysteme und Kreditkarten, werten Kennzahlen aus, organisieren den Genehmigungsprozess und Ausschreibungen, um zum Beispiel die Buchungen an ein Reisebüro auszulagern.

Bei der Zusammenarbeit mit einem Reisebüro profitiert das Unternehmen von deren Know-how, etwa, wenn es um die Buchung von komplizierten Flügen, Umbuchungen oder Stornierungen geht. Spezialisierte Ketten können zudem auf besondere

Konditionen zurückgreifen, die sie auf der Basis des hohen Volumens, das sie managen, mit Anbietern ausgehandelt haben. Außerdem liefern sie Reportings und machen so die Ausgaben transparent. Laut VDR arbeiten zwei von drei Betrieben mit einem Reisebüro zusammen.

Auf Geschäftsreisen spezialisierte Dienstleister sind auch im Internet zu finden; Geschäftskunden loggen sich per Firmenaccount ein. Zugänge für Geschäftskunden, Sonderraten und Auswertungstools bekommen Geschäftskunden auch bei Anbietern

von Teilleistungen, etwa den Online-Hotelreservierungsservices. Eigene Firmenraten sind integrierbar und gekennzeichnet. Angezeigt wird der günstigste Preis. Die Plattformen lassen sich sogar dem Corporate Design des Unternehmens anpassen.

Um den günstigsten Preis für Zimmer, Flug oder Mietwagen zu finden, stehen zahlreiche Online-Portale zur Verfügung, die Preise aus verschiedenen Quellen gegenüberstellen. Auch Verkehrsmittelvergleiche sind zu finden. Zur Buchung wird der Kunde dann an den jeweiligen Anbieter weitergeleitet.

Ein weiterer oft vernachlässigter Kostenblock sind die indirekten Reisekosten. Dazu gehören auch Bezahlung und Abrechnung von Reiseleistungen. Firmen, die mit einer Reisestellenkarte bezahlen, profitieren zum Beispiel von übersichtlichen Sammelrechnungen. Firmenkreditkarten für die Mitarbeiter machen Bargeldvorschüsse überflüssig und vereinfachen so die Reisekostenabrechnung. ■



PRODUKTPRÄSENTATION AIR FRANCE KLM

Cleveres Travelmanagement

Bei Geschäftsreisen sparen und direkt einen Prämienflug sichern!



Speziell für Geschäftsreisende:
BlueBiz von AIR FRANCE KLM

Endlich ist es soweit: Air France und KLM haben ihr neues, gemeinsames Firmenbonusprogramm BlueBiz, das größte Firmenbonusprogramm Europas, auf den Markt gebracht. Nutzen Sie für Ihr Unternehmen die Möglichkeiten, die Sie nur von einer der größten Airline-Gruppen der Welt erwarten können. AIR FRANCE KLM bietet Ihnen von

11 deutschen Airports aus täglich beste Verbindungen rund um den Globus – sicher, komfortabel und schnell über die Drehkreuze Paris oder Amsterdam. BlueBiz von Air France und KLM hilft auf einfache Art bei der Einsparung von Geschäftsreisekosten.

Ein Prämienflug als Dankeschön für Ihre Anmeldung!

Alle Firmen, die sich jetzt für BlueBiz von Air France und KLM entscheiden und bis Mitte September 2010 mit Air France, KLM oder einem der teilnehmenden Partner fliegen, erhalten als einmaliges Begrüßungsgeschenk direkt schon den ersten Prämienflug*.

Als neues BlueBiz-Mitglied erhält Ihr Unternehmen 100 Blue Credits, so dass Sie oder einer Ihrer Kollegen z.B. direkt zu einem Prämienflug nach Paris oder Amsterdam starten können. Und nicht vergessen: Bei der Online-Anmeldung zu BlueBiz unbedingt den **Kampagnencode HB10** angeben, damit der Bonus auf Ihrem Firmenkonto auch gutgeschrieben werden kann.

Die einfachste Art, Reisekosten zu sparen

Überzeugen Sie sich von den Vorteilen und melden Sie Ihr Unternehmen unverbindlich an:

- Die Mitgliedschaft bei BlueBiz von Air France und KLM ist völlig kostenlos und unabhängig von einem Mindestumsatz
- Keine Mindestanzahl geschäftlich reisender Mitarbeiter
- Transparentes Bonussystem: 1 Blue Credit entspricht 1 Euro
- Blue Credits können gegen Prämientickets und Upgradeprämien eingelöst werden
- Noch mehr Partner zum Sammeln von Blue Credits
- Blue Credits sind mindestens zwei Jahre gültig
- Geschäftsreisende erhalten zusätzlich Flying Blue-Meilen, wenn sie am Vielfliegerprogramm von AIR FRANCE KLM teilnehmen
- Geschäftsreisende werden im Rahmen des Firmenerkennungssystems an allen Kontaktstellen als BlueBiz-Mitglied erkannt und können sich somit auf stressfreies

Reisen verlassen – selbst, wenn der Flug einmal Verspätung hat oder annulliert werden muss. ■



Mit AIR FRANCE KLM
zu über 240 Destinationen weltweit

Melden Sie Ihr Unternehmen gleich bei BlueBiz unverbindlich unter Angabe des Kampagnencodes HB10 an:

Jetzt bei BlueBiz auf
www.airfrance.de oder
www.klm.de
im Firmenbereich anmelden!

*Voraussetzung ist eine registrierte Flugaktivität unter Eingabe der BlueBiz-Nummer bis zum 15. September 2010. Prämienbeispiel je nach Verfügbarkeit.



Expertenpanel

EXPERTENINTERVIEW HP Enterprise Services Deutschland

„Kapital für Innovationen freisetzen“

» Vor Kurzem kam wieder die Diskussion über einen möglichen „Double-Dip“-Verlauf der Krise auf. Wären die Unternehmen darauf vorbereitet?

Die Unternehmen wissen, dass sie flexible Strukturen mit einem hohen variablen Kostenanteil brauchen, um schnell auf die Volatilität der Märkte reagieren zu können. Einzelne Unternehmensbereiche haben das in den vergangenen Jahren erreicht, etwa die Produktion. Die Fertigungstiefe in der IT ist dagegen nach wie vor deutlich zu groß. Es ist wirklich so, als würde ich mein eigenes Elektrizitätswerk betreiben, obwohl es den Strom schon längst aus der Steckdose gibt.

» Aber die IT stellt nur einen kleinen Teil der Gesamtkosten eines Unternehmens.

Die IT-Ausgaben betragen in manchen Branchen immerhin acht Prozent des Umsatzes, und das bei einem Fixkostenanteil von nicht selten über 80 Prozent. Aber die Kosten sind nur die eine Seite. Als Konsequenz daraus leiden die Unternehmen heute weltweit unter einem massivem Inno-

ventionsstau in ihrer IT. Die ist veraltet, unflexibel und verschlingt enorme Summen alleine für den laufenden Betrieb. Dabei brauchen die Unternehmen gerade jetzt neue innovative Geschäftskonzepte – und die beruhen eben oft in hohem Grad auf Informationstechnologie.

» Wie lässt sich die Situation ändern?

Große Teile der IT-Budgets stecken in Infrastrukturen, die über viele Jahre abgeschrieben werden oder in einem mehrjährigen Leasingvertrag gebunden sind. Kosten, Kapital und Mitarbeiter müssen so weit als möglich aus diesen Bereichen abgezogen und in Innovationsprojekte investiert werden – und zwar permanent, denn ein ständiger Innovationszyklus ist notwendig, um den Anforderungen der Märkte gerecht zu werden.

» Die übliche Maßnahme für diesen Fall ist Outsourcing.

Das Unternehmen muss zunächst unterscheiden, welche IT-Services zum Kerngeschäft gehören und welche nicht. E-Mail, Infrastruktur oder

Buchhaltung bringen typischerweise keine Wettbewerbsvorteile. Hier geht es nur noch darum, bei möglichst geringen Kosten ein Höchstmaß an Effizienz, Skalierbarkeit und Hochverfügbarkeit zu erreichen. Die Mittel dazu sind Standardisierung, Zentralisierung und Automatisierung. Ob das im eigenen Haus geschieht oder bei einem IT-Dienstleister, steht auf einem anderen Blatt.

» Wie erreicht man dabei konkret eine Variabilisierung von IT-Kosten?

Am einfachsten und schnellsten geht das mit verbrauchsabhängigen Abrechnungsmodellen. Wenn Sie standardisierte IT-Services von einem Dienstleister beziehen, und dabei nur zahlen, was sie tatsächlich brauchen, gibt es nur eine Position, die immer Investitionsausgaben verursacht: die Implementierung. Der Rest sind reine Betriebsausgaben, die parallel mit den Anforderungen skalieren. Außerdem können die absoluten Kosten durch Skaleneffekte beim Dienstleister bis zu 40 Prozent niedriger liegen als im Eigenbetrieb.



Achim Warnke,
Director Business Development and Engagement bei
HP Enterprise Services Deutschland

» Wie wird diesbezüglich die Entwicklung weitergehen?

Die IT ist einem großen Wandel unterzogen. Unternehmen sind zunehmend nicht mehr bereit, in die IT zu investieren – Kapital zu binden, das anderswo besser eingesetzt werden kann. Denn der Besitz und der Betrieb von IT ist heute so wenig differenzierend für ein Unternehmen wie der Besitz und Betrieb eines Fuhrparks oder der Unternehmensgebäude. ■

EXPERTENINTERVIEW Klaus Schneider

„Outsourcing als strategisches Management-Tool“



Klaus Schneider, Interimsmanager

» Warum sehen Sie Outsourcing als strategisches Management-Tool?

Das „Sourcen“ ist eine strategische Managementaufgabe, um das Unternehmen ökonomisch an den in-

ternen und externen Gegebenheiten auszurichten. Der Prozess geschieht permanent, da die Einflussfaktoren nicht konstant sind. Somit ist beispielsweise das Zurückholen einer Produktion ein natürlicher Vorgang, wenn neue Randbedingungen dies erfordern. Strategisch ist dieser Prozess auch deshalb, weil die Entscheidungen äußerst komplex und die Auswirkungen auf das Unternehmen von eminent hoher Bedeutung sein können.

» Und wo ist die Verbindung zum modernen Kostenmanagement?

Outsourcing ging schon immer mit Kostensenkung einher – aber leider werden oft nur die reinen Herstellkosten betrachtet. Modern wäre meiner Meinung nach eine Betrachtungsweise auf die gesamte Kostenstruktur

im Unternehmen und vor allem auch die Installation eines permanenten Optimierungsprozesses.

» Wie sieht so etwas in der Praxis aus?

Moderne Unternehmen installieren sogenannte „Parts Control Center“, die laufend folgende Frage zu beantworten haben: Wie optimiere ich mein operatives Spektrum im Volumen, inhaltlich, also mit welchen Teilen oder Produkten, und in der Tiefe? Mit Tiefe meine ich, dass auch vor- und nachgeschaltete Prozesse wie Konstruktion oder Supply Chain betrachtet werden müssen. Selbstverständlich verlaufen diese Veränderungsprozesse in beide Richtungen. Und wie gesagt, diese Frage sollte täglich neu gestellt werden, da sich die Randbedingungen auch täglich ändern können.

» Wie können Sie Unternehmen beim Outsourcing unterstützen?

Ich biete unterschiedliche Modelle an: vom Seminar über Coaching bis hin zum vollständigen Projektmanagement. Inhaltlich läuft das über ein strukturiertes 7-Stufen-Modell, das den gesamten Outsourcingprozess abbildet. Aus diesem sucht dann der Kunde seine Bausteine aus und bestimmt den jeweiligen Grad der Unterstützung. Somit werden klare Verantwortungsbereiche festgelegt und ein übersichtliches Kostenmanagement bestimmt. ■

Weitere Informationen

www.outsourcing-projektmanagement.de

EXPERTENINTERVIEW TÜV NORD CERT GmbH

„Zertifizierung lohnt sich für alle energieintensiven Unternehmen“

» TÜV NORD CERT gehört zu den weltweit größten Zertifizierern und engagiert sich besonders im Umwelt- und Klimaschutz. Gibt es Möglichkeiten, gleichzeitig die Umwelt zu schonen und Kosten zu senken?

Beides ist möglich. Um unsere Umwelt zu schonen müssen wir die Energie- und Rohstoffressourcen so effizient wie möglich einsetzen. Das gilt gerade für Unternehmen mit hohem Energieverbrauch. Der Aufbau eines betrieblichen Energiemanagementsystems hat gleich zwei Vorteile: Unternehmen vermeiden CO₂-Emissionen und sparen Energiekosten.

» Ist der Aufbau eines Energiemanagements nicht sehr kostenintensiv im Verhältnis zum Ertrag? Wir machen hier sehr gute Erfahrungen und unterstützen Unternehmen individuell dabei, ihre Energiebilanz zu verbessern. Zudem plant die Bundesregierung, stufenweise Vergünstigungen beim Aufbau und Nachweis eines Energiemanagementsystems einzuführen. Ohne ein solches System wird es voraussichtlich ab 2013 keine Energie- und Stromsteuerermäßigungen mehr geben. Und nicht zuletzt: Kunden achten inzwischen sehr darauf, dass bei der Erledigung ihrer Aufträge Umwelt- und Klimabelange beachtet werden – ein klarer Imagevorteil.

» Welche Voraussetzungen müssen Unternehmen schaffen, um die Anforderungen der Zertifizierung zu erfüllen? Ausschlaggebend ist die europaweit geltende Norm DIN EN 16001. Dabei geht es vor allem um die Festlegung von Leitlinien für den Energieeinsatz, die systematische Erfassung sämtlicher Energieverbraucher und -kosten sowie die Formulierung von Einsparzielen.

» Für welche Unternehmen bietet sich eine Zertifizierung an und wie können sie davon profitieren? Wir haben u.a. gerade das VW-Werk in Braunschweig erfolgreich zertifiziert. Grundsätzlich ist die Zertifizierung aber für alle Unternehmen und Insti-

tutionen von Vorteil – insbesondere bei energieintensiven Produktionen. Mit einem funktionierenden Energiemanagement profitieren Unternehmen von sinkenden Energiekosten und schonen gleichzeitig die Umwelt – die Größe spielt dabei keine Rolle. ■



Wolfgang Wielpütz, Mitglied der Geschäftsführung, TÜV NORD CERT

EXPERTENINTERVIEW Krehl & Partner Unternehmensberatung für Produkt + Technik GmbH & Co. KG

„Sie sind wie Trüffelschweine...“

» Wie ist die Aussage, Sie seien wie Trüffelschweine, zu verstehen?

Die Aussage stammt tatsächlich von einem unserer Klienten und war als echtes Lob gemeint. Was wir „ausgraben“, das sind in realen Projekten Potenziale für Kostenreduzierungen, Markterweiterungen, Produktprogramme, effiziente Entwicklungsprozesse, kürzere Durchlaufzeiten und dergleichen. Die direkt beteiligten Menschen können das Potenzial oft nicht sehen, bestenfalls nur erahnen. Wir „riechen“ die Potenziale und gemeinsam mit unseren Klienten heben wir sie. Wie auch bei der Trüffelsuche gibt es hier klare Vorgehensweisen – in unserem Fall die Wertanalyse.

» Was genau ist Wertanalyse und wie arbeiten Sie?

Wertanalyse bündelt verschiedene Methoden und Konzepte, um definierte Qualitäts-, Termin- und Kostenziele und somit die angestrebte Ertragsverbesserung zu erreichen. Dazu gehören die vier Bestandteile Management, interdisziplinäres Team, Fachwissen und Methoden. Die Umsetzung orientiert sich an einem Arbeitsplan und setzt interdisziplinäre Teamarbeit voraus.

» Wie profitieren Ihre Klienten?

Das Zusammenspiel der internen Personen und unseren Beratern macht den Erfolg der Projekte aus. Das Spezialwissen wird vom Klienten bereitgestellt, der externe Berater hingegen bringt das

breite Fachwissen mit und die neutrale Sichtweise. Unsere Klienten profitieren, da das eigene Wissen der Mitarbeiter durch die neutrale Moderation kanalisiert wird und so eigene Lösungen entstehen, die von den Mitarbeitern getragen und umgesetzt werden. Die Vorteile liegen auf der Hand: Die Unternehmensziele werden durch den systematischen Ansatz und die Beteiligung der betroffenen Personen erreicht.

» Es bestehen heute viele Vorurteile gegen Berater. Was entgegnet Sie Skeptikern?

Unser Beratungsansatz nimmt speziell den am Projekt beteiligten Mitarbeitern schnell die Scheu. Unsere Lösungen werden auf persönlicher

Ebene von unseren Beratern und den Teams des Klienten erarbeitet. Es sind also nicht unsere Lösungen, sondern die des Teams, die so gute Aussicht haben, im ganzen Unternehmen getragen zu werden. ■



Dr. Marc Pauwels, Geschäftsführer von Krehl & Partner

Weitere Informationen

www.krehl.com

EXPERTENINTERVIEW StreamServe Deutschland GmbH

„Schneeballeffekt: E-Invoicing“

» Das Thema E-Invoicing ist nicht neu. Warum kommt es immer wieder hoch?

Aus zwei Gründen. Zum einen belegen immer wieder Studien, dass Unternehmen mit E-Invoicing ihre Kosten senken können. Und zum anderen gehört E-Invoicing hierzulande noch immer nicht zum Standard und das, obwohl viele deutsche Unternehmen in die ganze Welt exportieren und von der automatischen und elektronischen Erstellung gesetzeskonformer Rechnungen besonders profitieren würden.

» Um welche Einsparungen geht es, die Unternehmen mit E-Invoicing erzielen können?

Die European Associations of Corporate Treasurers geht beispielsweise davon aus, dass die Prozesskosten pro Papierrechnung bei 30 Euro liegen und E-Invoicing diese um 80% reduzieren kann. Dazu kommen dann noch Kostenvorteile, die sich durch das Einsparen von Papier, Druck, Kuvertierung und Porto ergeben. Und ganz wichtig: Mit E-Invoicing erhalten die Kunden die Rechnungen zwei bis drei Tage früher als auf postalischem Weg, mit der Konsequenz, dass das Geld auch früher auf dem Konto eingeht. Das verbessert die Liquidität und ermöglicht zudem Zinsgeschäfte, wodurch Unternehmen Millionen Euro im Jahr erwirtschaften können.

» Warum dann die zögerliche Haltung angesichts dieser Vorteile? Wo ist der Haken?

Es gibt keinen Haken – jedenfalls nicht, wenn sie auf die Technik schauen. StreamServe beispielsweise erlaubt das Einfügen von qualifizierten Signaturen, so dass Rechnungen international gesetzeskonform sind, da droht kein Ärger mit den Behörden. Der Haken, wenn man es so nennen will, ist eher mental. Neues löst eben oft auch Ängste aus. Ich denke aber, dass wir aufgrund des Schneeballeffektes bald einen E-Invoicing-Boom erleben werden. Denn die großen Unternehmen, die bereits auf E-Invoicing setzen, binden ihre Kunden und Lie-

feranten in den Prozess ein, die wiederum ihre Partner einbinden und so weiter. ■



Stephan Vanberg, Vice President Sales & Services, StreamServe Deutschland GmbH

EXPERTENINTERVIEW BITKOM e. V.

„Wie können Unternehmen mithilfe von IT Kosten senken?“

» Herr Prof. Scheer, Kostensenkung ist oft eine existenzielle Frage. Noch immer lassen viele Unternehmen Sparpotenziale ungenutzt. Wie lassen sich Kosten effizient senken?

Aus unserer Sicht sind Lösungen wie Business Intelligence und Outsourcing gleichermaßen effektiv wie effizient. Business Intelligence schafft eine schnelle Übersicht über die Kostenstrukturen einer Firma. Manchen Managern ist ja nicht einmal klar, welche Kosten wo entstehen. Oft kennen sie nur einzelne Teilbereiche wie Personal- und Sachkosten.

» Wie funktioniert Business Intelligence genau?

Business Intelligence ist die IT-gestützte Analyse von Geschäftsdaten. Dabei werden die Geschäftsdaten

eines Unternehmens gesammelt, aggregiert und strukturiert. Aktuelle BI-Lösungen können dafür viele Quellen gleichzeitig nutzen. Beispielsweise werden Daten aus Vertrieb, Forschung, Entwicklung, Produktionsplanung bis zu Echtzeitinformationen über den Lagerbestand und den After-Sales-Service in die Analyse einbezogen. Unternehmen können sich so schneller auf Veränderungen der Märkte einstellen.

» Welches Potenzial haben Outsourcing-Dienste?

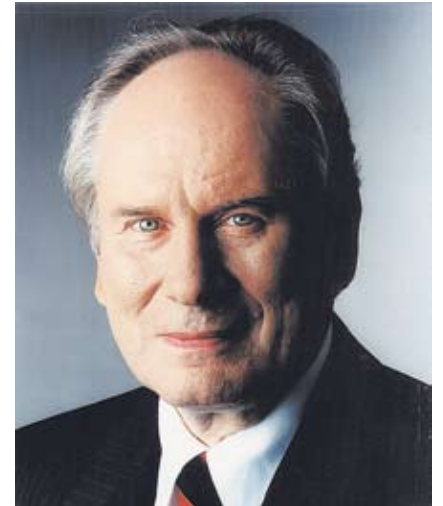
Unter Outsourcing versteht man in diesem Fall die Auslagerung von IT an externe Dienstleister. Der Umsatz mit Outsourcing-Diensten in Deutschland wird voraussichtlich dieses Jahr um sechs Prozent auf 15 Milliarden Euro steigen. Auch für

kleinere und mittlere Unternehmen lohnt sich Outsourcing. Je nach Betrieb und Auslagerung können die IT-Kosten bis zu 40 Prozent reduziert werden.

» Und welche Bereiche eignen sich am ehesten für die Auslagerung?

Für Outsourcing eignen sich prinzipiell alle Prozesse und Aufgaben, die nicht zu einer Differenzierung im Markt beitragen. Das reicht vom einfachen Auslagern von Infrastruktur bis zum komplexen Business Transformation Outsourcing: Sollen IT-Dienstleister die Computer der Mitarbeiter warten? Bezieht mein Unternehmen Rechnerleistung und Software nach Bedarf übers Netz wie beim Cloud Computing? Gebe ich die Buchhaltung nach außen? Fast im-

mer ist das Auslagern eine strategische Entscheidung mit erheblichen, positiven Auswirkungen auf den Geschäftserfolg. ■



Prof. Dr. August-Wilhelm Scheer,
BITKOM – Präsident

ARTIKEL Hardware-Lösungen

Technik, die verbindet

Informationsaustausch in allen Facetten: Unternehmen setzen vermehrt auf moderne Kommunikationstechnik.

VON TOBIAS LEMSER

Die Geschäfte im Blick haben und stets informiert sein, was im eigenen Unternehmen passiert – gerade für Unternehmen mit mehreren Zweigstellen an unterschiedlichen Standorten nicht immer die leichteste Aufgabe. In Zeiten von Wirtschaftskrise und Klimawandel gibt es als Ersatz für zum Teil kostspielige Geschäftsreisen zunehmend Argumente für virtuelle Meetings. Telefon-, Web- oder Videokonferenzen bieten heutzutage geeignete Alternativen und bringen zudem beachtliche finanzielle Einsparungen mit sich. Wann sich welche technischen Methoden der Kommunikation lohnen, ist von den zugrunde liegenden Arbeitsprozessen abhängig. Nicht alle technischen Feinheiten gestalten sich aus Nutzersicht sinnvoll. Aus diesem Grund ist es zunächst zweckmäßig zu prüfen, auf welchem Wege Kollegen an verschiedenen Firmenstandorten am effektivsten untereinander kommunizieren und über Abläufe informiert werden sollen.

Eine optimale technische Ausstattung ist für eine moderne Kommunikation unerlässlich. Zunehmend im Trend sind beispielsweise Telefone mit integriertem Voicemail-System. Diese ermöglichen dem Anrufer, eine Sprachnachricht für einen Teilnehmer zu hinterlassen, die auch von außerhalb abgefragt werden kann. Als



zweckmäßig erweisen sich insbesondere für berufliche „Dauertelefonisten“ Telefone mit Bluetooth-Headset. Für eine reibungslose Funkübertragung sollte bei der Anschaffung neben der Betriebszeit auch auf die Reichweite geachtet werden. Für Mitarbeiter im Außendienst von Bedeutung ist ebenso die Rauschunterdrückungstechnologie DSP, die es möglich macht, laute Nebengeräusche herauszufiltern.

Je nachdem, auf welche Art Mitarbeiter an fernegelegenen Standorten untereinander kommunizieren, sollte die passende Telefonanlage ausgewählt werden. Schaltkonferenzen per Telefon zwischen mehr als zwei Personen sind schon über eine gängige Telefonleitung möglich. Weiter entwickelt und in vielen Unternehmen bereits Standard und zunehmend im Trend ist Internet Telefonie, die sogenannte Voice over IP (VoIP). Sowohl über Telefonendgeräte, die auf VoIP-Telefonie spezialisiert sind, als auch über den Computer kann eine Verbindung hergestellt werden. Darüber hinaus besteht auch die Möglichkeit, etwa per Videokonferenz Informationen untereinander

auszutauschen. Am einfachsten und zudem kostengünstig ist hierbei das sogenannte Desktop-basierte System. Selbst organisierte Videokonferenzen unter den Mitarbeitern lassen sich über einen Computer mithilfe einer Software, Webkamera, Headset, Lautsprecher und Internetzugang realisieren. Zudem raten Telekommunikationsexperten dazu, drei Bildschirme zu benutzen, um den Grad der Visualisierung zu erhöhen. Diese wirkt sich auch positiv auf die alltägliche Bildschirmarbeit aus: Studien zufolge erhöht sich auf diese Weise die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter um bis 30 Prozent.

Als ein komfortabler Trend ergänzend zum Schreiben von E-Mails hat sich das Microblogging herausgestellt. Während E-Mails vor allem dafür geeignet sind, vertrauliche, personengerechte Inhalte zu versenden, liegen die Vorteile des Microblogging darin, bestimmte kurze Informationen für die Allgemeinheit zugänglich zu machen. Auch das Thema Hosting gewinnt bei zahlreichen Unternehmen zunehmend an Bedeutung. Durch Hosting lassen sich Internetprojekte verwirklichen, die auch öffentlich durch das Internet abgerufen werden können. Dafür werden unter anderem von einem Internet-Dienstleistungs-

» Neben der Audio-Schaltkonferenz können auch per Videokonferenz Informationen einfach ausgetauscht werden

Große Unternehmen mit High-Level-Meetings des Top-Managements greifen dagegen zunehmend auf komfortable Telepräsenzsysteme in HD-Qualität zurück. Hierbei handelt es sich um eine lebensechte Übertragung per Video und Ton, die in einem separaten Raum mit spezieller Technik stattfindet. Hierbei können binnen weniger Minuten virtuelle Meetings inszeniert werden, die den Anschein erwecken lassen, mit den Kollegen aus einer anderen Stadt virtuell an einem Tisch zu sitzen.

anbieter Webspeicher, Datenbanken und E-Mail-Adressen zur Verfügung gestellt, über die Daten per Internet ausgetauscht werden können. Miteinander reden, kommunizieren und arbeiten ist gerade in einem veränderten Wirtschaftsumfeld von immenser Bedeutung. Je mehr Mitarbeiter die vernetzten Strukturen kompetent nutzen und die unterschiedlichen Kommunikationskanäle aufgabenspezifisch anzuwenden verstehen, umso erfolgreicher kann sich dies für die Unternehmen auswirken. ■

ARTIKEL Software-Lösungen

Software muss nicht teuer sein

Software braucht jeder. Zuviel Geld ausgeben will niemand. Also stellen sich zwei Fragen: Was brauche ich – und muss ich wirklich alles kaufen?

VON JOST BURGER

Eine Hälfte der Werbekosten wird immer ganz umsonst ausgegeben, so die einhellige Meinung. Nur welche, das sei nicht sicher. Diese Einsicht lässt sich – so erfahrene IT-Chefs – auch auf die Kosten für Business-Software übertragen. Es gibt eine kaum überschaubare Anzahl an Anwendungen, die Firmen das Funktionieren leichter machen sollen. Strategien, die richtigen Anwendungen auszuwählen – zumal, wenn es ums Kostensparen geht – müssen entwickelt und umgesetzt werden. Das ist zwar mit einiger Arbeit verbunden, aber durchaus sinnvoll.

Alle Welt scheint sich daran gewöhnt zu haben, die Arbeitsplatzrechner mit den Standardprogrammen des weltweit führenden Anbieters für Office-Anwendungen auszustatten. Zugegeben – diese Programme können viel, jeder kennt sie, und viele Hardwarehersteller stimmen ihre Produkte auf sie ab. Doch es gibt Alternativen, die einen Vorteil haben: Sie sind kosten-

los. In puncto Funktionalität, Kompatibilität und Support stehen sie den etablierten Anbietern in nichts nach. Unterhalten und weiterentwickelt werden sie durch eine weltweite Entwicklergemeinde.

Wenn es partout „Standard“-Software sein muss, bietet sich ein Besuch im virtuellen Second Hand-Laden an. Gebrauchte Software-Lizenzen dürfen nämlich weiterverkauft werden. Für viele, vor allem kleinere Unternehmen, lohnt es sich, Software-Lizenzen zu erwerben, die vom ursprünglichen Käufer nicht mehr genutzt werden. Damit dabei alles mit rechten Dingen zugeht, sollten aber spezialisierte und zertifizierte Zwischenhändler ausgewählt werden.

Doch egal ob neu oder gebraucht: Es gibt Software, ohne die geht fast nichts, wenn die Kosten im Auge behalten werden müssen. Dazu gehören Anwendungen im ERP-Bereich. ERP steht für Enterprise Resource Planning und bezeichnet Software-Lösungen, die alle relevanten Bereiche eines Unternehmens verknüpfen:

Produktionsplanung, Lagerverwaltung, Einkauf, Personalplanung und Finanzen. Wer hier – dank Software – den Überblick behält, spart Kosten und macht Controller glücklich.

Und was kostet das alles? Nun ja: Sowohl Soft- als auch Hardware kann heutzutage gemietet werden. Entscheidend ist das Preismodell und wie viel ein Unternehmen an externe Dienstleister auslagern will. Cloud Computing und Software as a Service (SaaS) lauten die Schlagworte, die die Herzen der Controller höher schlagen lassen.

Cloud Computing ist das Anmieten von Computerkapazität in einem vom Dienstleister kontrollierten Netzwerk, das an sich für den Nutzer unsichtbar bleibt. Er entscheidet Monat für Monat, wie viel Speicherplatz er braucht, welche Betriebssysteme und Anwendungen in der „Wolke“ für ihn arbeiten. Im Gegensatz zu klassischen IT-Outsourcing-Modellen wird immer nur die tatsächliche Nutzung gezahlt, keine festen Monatsgebühren. Experten gehen davon aus, dass



Unternehmen so bis zu 25 Prozent ihrer IT-Kosten einsparen können. SaaS bedeutet, Software nicht zu kaufen, sondern für ihre mietweise Nutzung zu bezahlen. Normalerweise läuft die Software auf dem Server des Anbieters. Der Mieter hat über eine sichere Datenleitung Zugriff auf die Software und gemieteten Speicherplatz. Um lästige Dinge wie Wartung, Upgrades oder Fehlerbehandlung muss er sich nicht mehr kümmern, das macht alles der Dienstleister. Nach dem SaaS-Prinzip werden immer mehr Business-Software-Lösungen angeboten – von Spezialanwendungen wie Geomarketing bis hin zur kompletten Buchhaltung oder hochkomplexen ERP-Anwendungen. ■

EXPERTENINTERVIEW login2work GmbH

„EDV beziehen wie Wasser und Strom“



Christoph Waschkau,
Geschäftsführer der login2work GmbH

» Warum wechseln immer mehr kleine und mittlere Unternehmen zu Cloud-basierten IT-Lösungen?

Cloud Computing steht für die Bereitstellung von einzelnen Geschäftsanwendungen oder kompletten EDV-Umgebungen über das Internet. Das Konzept hilft Unternehmen, Fixkosten zu reduzieren und die Liquidität zu schonen: Bei einem Mietmodell

wie login2work fallen für die IT keine kapitalbindenden Investitionskosten mehr an, sondern nur noch nutzungsabhängige Kosten pro Mitarbeiter und Monat. Kunden profitieren dabei von der Leistungsfähigkeit eines großen Rechenzentrums und erhöhen gleichzeitig ihre Flexibilität: Software und Rechenleistung lassen sich nach Bedarf in der benötigten Menge beziehen – fast wie Wasser und Strom. So können Unternehmen auch schneller neue Technologien einführen, ohne erst die eigene Infrastruktur modernisieren zu müssen.

» Welche weiteren Vorteile bietet dieser Ansatz im Alltag?

Die IT-Ausgaben werden klar kalkulierbar und passen sich exakt dem Geschäftsverlauf des Unternehmens an. Alle Applikationen und Daten stehen ortsunabhängig zur Verfügung – das vereinfacht die Integration von verteilten Standorten und mobilen Mitarbeitern. Außerdem müssen Unternehmen sich nicht mehr selbst mit der komplexen Administration ihrer IT-Umgebung auseinandersetzen, sondern können sich ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

» Was ist mit der Sicherheit sensibler Daten?

Die Verfügbarkeit und der Schutz geschäftskritischer Daten müssen vom Cloud-Anbieter uneingeschränkt sichergestellt werden. Durch zentrale Datenhaltung, redundante Systeme und automatisierte Backups bieten Rechenzentrumslösungen aber oft sogar ein höheres Sicherheitsniveau als die eigene IT. Wichtig ist, dass der Dienstleister in der Lage ist, auch kundenspezifische Security-Anforderungen zu erfüllen: Wir richten beispielsweise für besonders sensible Daten eine 256-Bit-Verschlüsselung ein, die komplett eigenständig vom Kunden administriert wird.

» Worauf sollten Unternehmen bei der Auswahl ihres Dienstleisters achten?

Das Gesamtpaket muss stimmen. Dazu gehören neben der Ausfallsicherheit der Infrastruktur auch die Erreichbarkeit des Benutzersupports und ein transparentes Kostenmodell: Bei einer echten Cloud-Lösung bezahlt der Kunde nur für die IT-Leistung, die er tatsächlich benötigt. Auch der Firmensitz kann ein wich-

tiges Kriterium sein: Viele Unternehmen entscheiden sich bewusst für Anbieter, die regional präsent sind und dem deutschen Vertragsrecht unterliegen. ■

Die login2work GmbH

bietet mittelständischen Unternehmen eine ausgereifte Private Cloud-Lösung mit nutzungsbasierter Abrechnung: Alle Applikationen und Daten, die die Benutzer für ihre täglichen Aufgaben benötigen, werden ihnen über eine sichere, webbasierte Oberfläche zur Verfügung gestellt. login2work kümmert sich als ausgelagerte IT-Abteilung um den reibungslosen Betrieb, die Netzwerksicherheit, die Datensicherung und den Benutzersupport. Unternehmen bekommen damit die gesamte IT als Dienstleistung aus einer Hand.

Weitere Informationen

www.login2work.de



ARTIKEL Outsourcing

Abgeben kann die Lösung sein

Outsourcing kann Unternehmen helfen, Kosten zu sparen und sich aufs Kerngeschäft zu konzentrieren.



VON WIEBKE TOEBELMANN

Die Frage ist einfach gestellt: Weggeben oder selber machen? Die Antwort darauf ist jedoch nicht so schnell gegeben. Die Praxis, dass Firmen Bereiche, die nicht direkt das Kerngeschäft betreffen, an externe Dienstleister auslagern, ist nicht neu. Ende der 1980er Jahre begann dies im Bereich EDV. Heute ist das Outsourcing längst ein gängiges Werkzeug zur Kosteneinsparung. Doch ob sich Outsourcing tatsächlich lohnt, hängt von individuellen Faktoren ab und ist immer eine schwierige Kalkulation.

Wer seine Kostenbasis nicht kennt, wird leicht über den Tisch gezogen

Zunächst muss eine Kostenaufstellung erfolgen, etwa wie viel es das Unternehmen kosten würde, seine Finanzbuchhaltung beispielsweise im Ausland durchführen zu lassen. Viele Fragen müssen geklärt werden: Welche Aufgaben hat die Buchhaltung im Detail, wie viele Rechnungen bearbeitet sie in welchem Zeitraum, wie hängen die Tätigkeiten mit anderen Bereichen zusammen? Denn auch die Kollegen aus anderen Abteilungen brauchen zügige Auskünfte aus der Buchhaltung. Wenn der Anruf beim indischen Dienstleister den kurzen Weg über den Korridor ersetzt, kann es in manchen Fällen durch Sprach- und Verständnisbarrieren zum Effizienzverlust kommen.

Beim sogenannten BPO (Business Process Outsourcing) werden ganze Geschäftsprozesse ausgelagert: Der Dienstleister von außen übernimmt dabei nicht wettbewerbsrelevante Supportprozesse – all das, was Unternehmen vom Kerngeschäft „ablenken“ könnte. Auch bestimmte Betriebsrisiken werden an den Dienstleister abgegeben. Häufig geht dies einher mit dem Outsourcing der

IT. Der Dienstleister von außen übernimmt dabei nicht wettbewerbsrelevante Supportprozesse. Beim BPO kann es sich zum Beispiel um die Auslagerung der Personalabteilung handeln, etwa, dass Vorstellungsgespräche zwar noch vom Unternehmen selbst geführt werden, der Prozess der Bewerbungssichtung aber extern stattfindet. Weitere gängige BPO-Bereiche sind Logistik, Rechnungswesen oder Callcenter.

Der Begriff Managed Services beschreibt eine Outsourcing-Variante, bei der für einen klar definierten Zeitraum bestimmte Leistungen des Informations- und Kommunikationsbereichs einem spezialisierten Dienstleister übertragen wird. Die Leistungen kann der Kunde jederzeit abrufen oder abbestellen. Hinter Managed Services steht

ein Geschäftsmodell, das zunächst von großen IT-Unternehmen wie für große Konzerne entwickelt wurde. Später wurde es auch an kleine und mittlere Unternehmen angepasst. Typische Dienste eines sogenannten Managed Services Provider sind Internetzugänge, Netzwerksicherheit und Hosting Services.

Eine fortgeschrittene Form des IT-Outsourcings ist das „Next Generation Outsourcing“ (NGO). Heutzutage sollen neben der Auslagerung von Unternehmens-IT auch damit verbundene Geschäftsprozesse optimiert werden. Rechnungs- und Lieferprozesse werden standardisiert, dafür gibt es von Dienstleistern gelieferte IT. So wird die IT für erhöhte Effizienz in den Geschäftsprozessen genutzt. Abteilungen akquirieren und rechnen die IT-Leistungen selbst ab. Eine Fachabteilung kümmert sich so nicht mehr um die technische Umsetzung der IT, sondern kann Wünsche äußern.

Bei einem Outsourcing-Projekt müssen sich diverse Akteure in der Firma an einen Tisch setzen, zum Beispiel ein Controller oder in der Logistik

ein Lagerspezialist, meist auch ein IT-Spezialist. Ein Grundsatz ist klar: Wer seine Kostenbasis nicht kennt, wird leicht über den Tisch gezogen. Wie der wirtschaftliche Nutzen wirklich aussieht und ob es überhaupt einen gibt, hängt individuell von Vertragsvereinbarungen ab. Vermeidbare Kosten und Risiken sollten im Vorfeld geklärt werden. Wurde ein Dienstleister gefunden, ist es zudem wichtig, dass die „Chemie“ stimmt und beide Seiten die gleichen Ziele verfolgen und einander vertrauen. Ob sich Outsourcing lohnt, hängt also von verschiedenen Faktoren ab, auch

von der Größe des Betriebs. Auch der Mittelstand hat das Outsourcing für sich entdeckt, etwa der Einzelhandel. Durch die Wirtschaftskrise stehen insbesondere manche Industrieunternehmen dem Outsourcing skeptischer gegenüber: Unternehmer holen die Teile ihrer zuvor ausgelagerten Produktionskapazität wieder „nach Hause“. Doch die Umkehrung des Outsourcings ist schwierig. Einmal verlorenes Know-how ist schwer wieder zurückzubekommen. Wer einmal beschlossen hat, sich um bestimmte Dinge nicht mehr zu kümmern, sollte daher alle Konsequenzen ausloten. ■

GASTBEITRAG Ropardo AG

Doppelte Wirtschaftlichkeit durch Outsourcing für Reiseveranstalter

Erläuterung anhand eines Praxisbeispiels aus der Touristik.



Axel Brand, Vorstandssprecher der Ropardo AG

Der Schlüssel zur Flexibilisierung der EDV und zur Schonung der Liquidität heißt „Next Generation Outsourcing“. NGO ist die konsequente Weiterentwicklung des Gedankens des Application Outsourcings. Treibende Kraft daran ist nicht nur die Kostenreduktion, sondern insbesondere die Professionalisierung und die Konzentration auf die Kompetenzen der Mitarbeiter. Mittelständische, touristische Unternehmen sind in den Bereichen IT-Dienstleistungen, Technik und Kosteneffizienz einer besonderen Herausforderung ausgesetzt. Wenn das

Tagesgeschäft nicht aus IT besteht, ist es nur schwer möglich den technologischen Fortschritt im Auge zu behalten und umzusetzen. Insbesondere in Zeiten rascher Veränderungen gilt es innovativ und anpassungsfähig zu bleiben und die Dynamik des Marktes für sich zu nutzen. Eine häufige Konsequenz: die interne IT ist mit der Dynamik überlastet.

Ein Herzstück der Geschäftsunterstützung durch NGO innerhalb der EDV ist der Betrieb der Reiseveranstaltersoftware. Durch die Auslagerung dieser Aktivität werden Risiken wie z. B. Ineffizienz, Verfügbarkeit und Technologiewandel verringert. Ropardo schafft als NGO-Dienstleister Kostendegression und Flexibilität durch verbesserte Auslastung von technischen Anlagen. Wirtschaftlich rechnet sich dieses Geschäftsmodell doppelt: Denn die eingesparte Zeit der IT-Experten im Haus kann für innovative Verbesserungsmaßnahmen genutzt werden. Die Zahlungsströme für die IT-Dienstleistungen folgen dabei dem Geschäftsverlauf. ■

GASTBEITRAG FIDUCIA IT AG

IT-Outsourcing: Mit Sicherheit beim Profi



Eine zentrale Frage vieler Unternehmen lautet: „Betriebe ich meine IT-Infrastruktur selbst oder überlasse ich dies dem Kerngeschäft eines kompetenten Partners?“ Outsourcing ist inzwischen für viele die erste Wahl, vor allem, wenn es um die Umstellung auf neue IT-Systeme geht. Neben den Kostenaspekten sollten die Verantwortlichen dabei aber auch die Themen Sicherheit und Qualität des Datenschutzes ins Kalkül ziehen. Dies waren vor einigen Jahren auch die Überlegungen des Südwestrundfunks (SWR).

Der SWR betrieb seinerzeit zwei Mainframe Rechner. Einen in Baden-Baden unter eigener Regie und einen in Frankfurt bei einem Outsourcing-Partner. Beide Systeme sollten bei einem Dienstleister zusammengefasst werden. Ziel war es, Synergien zu

schaffen und Einsparungen zu erzielen. Realisiert hat der Sender seine Pläne mit der Fiducia IT AG, Karlsruhe, größter IT-Dienstleister und Outsourcing-Partner der Volksbanken und Raiffeisenbanken.

Straffes Projektmanagement

Die Übernahme von Anwendungen und Daten wird bei dem IT-Spezialisten aus Karlsruhe akribisch vorbereitet. Dabei erhält jeder Kunde seinen direkt zugeordneten Projektleiter, der die Aktivitäten des Projekt-Kernteam und der Teilprojekte sowohl beim Kunden als auch bei der Fiducia koordiniert und kontrolliert. Regelmäßige Projektsteuerungs-Meetings binden die Führungsebene des Kunden und der Fiducia in das Projekt ein. Monatliche Statusberichte des Projektleiters an den Steuerungskreis sorgen für zusätzliche Transparenz. Ein Vorgehen, das auch den SWR zufrieden stellte: „Mit der Realisierung und dem Projektmanagement der Fiducia sind wir äußerst zufrieden. Wir fühlen uns als Kunde verstanden“, lautet eine der Kernaussagen.

Sichere Projektschritte

Zu Beginn eines jeden Umstellungsprojektes steht eine detaillierte Bestandsaufnahme der IT-Infrastruktur des Kunden sowie der sicherheitsrelevanten Parameter. Auf dieser Basis beschafft, installiert und konfiguriert die Fiducia die IT- und Rechenzentrumsinfrastruktur für den Betrieb der Kunden-Systeme. Datensicherheit und Verfügbarkeit haben dabei oberste Priorität. Auf einem Testsystem, das der späteren Echtumgebung entspricht, überprüfen die IT-Profis, ob Antwortzeiten und Datendurchsatz den vereinbarten Service Level genügen. Erst wenn diese Tests bestanden und die Systeme von beiden Partnern freigegeben sind, startet der Echtbetrieb. Dazu werden die Daten des Kunden zunächst in eines der Fiducia-

Rechenzentren gespiegelt oder per Band sicher transportiert. Die Daten sind so doppelt vorhanden und der Kunde vor Ausfällen geschützt. Nach der Übernahme greift das Katastrophenschutz-Konzept der Fiducia. Alle Rechner, Platten, Bänder, Leitungen und Netzkomponenten sind in zwei räumlich getrennten Lokationen redundant vorhanden.

Auch rückblickend sieht sich der SWR in seiner Entscheidung für das Outsourcing bei der Fiducia IT AG bestätigt: „Der Betrieb der beiden Großrechner bei nur einem Dienstleister schafft Synergien, beispielsweise nur eine Leitungsanbindung, Betreuung aus einer Hand und ein lukratives Paketangebot, was sich in Summe nicht zuletzt in Kosteneinsparungen niederschlägt.“



Anzeige

UMWELTDENKEN!

Fahren mit Autogas



DVFG
Deutscher Verband Flüssiggas e.V.



deutlich weniger CO₂ | nahezu feinstaubfrei |
Tankkosten minimieren |
jetzt schon über 5.800 Tankstellen

Weitere Infos unter www.autogasfahren.de



GASTBEITRAG ebills & more GmbH

Elektronische Rechnung senkt interne Kosten

Bis zu 70 % können mittelständische Unternehmen einsparen, wenn sie die Elektronischen RechnungsServices der ebills & more nutzen.

Das Finanzwesen zählt zu den letzten Papierbastionen: Täglich gehen Rechnungen per Post ein, die manuell ins ERP-System eingepflegt und per Hauspost zur Freigabe weitergeleitet werden müssen. Ein zeitaufwändiger Prozess, bei dem als Folge oft die Skontofrist ungenutzt verstreicht.

Effizienter ist es, Rechnungen elektronisch auszutauschen und damit ganz auf Papier zu verzichten. Eine Idealvorstellung, die sich nicht mit der aktuellen Praxis deckt. Doch es gibt eine gangbare Alternative: die Elektronischen RechnungsServices der ebills & more GmbH.

Die Mittelstandsplattform

Das webbasierte Verfahren eignet sich speziell für den Mittelstand und ist unter drei starken Marken erhältlich: Sparkassen RechnungsService, VR-RechnungsService und ServiCon Rechnungsportal. Sie bilden gemeinsam eine zentrale Mittelstandsplattform für den elektronischen Rechnungstransfer, die in dieser Form auf dem Markt zurzeit einmalig ist.

Medienbruch vermeiden

Das innovative eBilling-Angebot deckt den gesamten Weg einer Rechnung zwischen Unternehmen ab – sicher und rechtskonform, so dass sich weiterhin die Vorsteuer ziehen lässt. Vereinfacht dient der Service als Aus- und Eingangskorb für analoge und elektronische Rechnungen und sorgt dafür, dass selbst Papierrechnungen in Bits & Bytes umgewandelt werden (z.B. durch den zentralen ScanService) und beim Empfänger direkt in die EDV-Anwendung einfließen können. Der hohe Sicherheitsstandard sieht u.a. eine qualifizierte elektronische Signatur vor mitsamt deren Verifizierung sowie ein Web-Archiv, über das sämtliche Dokumente zehn Jahre lang für Versender oder Empfänger zugänglich sind.

Anwender von Onlinebanking-Programmen wie SFirm32, StarMoney, GenoCash oder Windata können das Verfahren ebenfalls nutzen. Eine kurze Registrierung beim Sparkassen RechnungsService oder VR-RechnungsService genügt.

Abrechnung zum Stückpreis

Diesonst umfangreichen Kosten eines internen eBilling-Projektes entfallen komplett, weil der Anwender die bereits vorhandene Infrastruktur von ebills & more nutzt. Die Abrechnung erfolgt entsprechend der Nutzung. Es sind verschiedene Tarife erhältlich, die sich z.B. nach dem monatlichen Transaktions-Umfang richten und immer unterhalb des üblichen Portos liegen. Daher ist das Angebot selbst bei geringeren Rechnungsmengen wirtschaftlich attraktiv.

Schneller Effekt

Der Service verspricht eine sofortige Kostensenkung durch reduzierte Druck- und Portokosten auf der Versenderseite. Der Empfänger profitiert von deutlich reduzierter Dateneingabe und beschleunigter Bearbeitung, so dass sich vermehrt Skonto ziehen lässt. Beide Seiten sparen sich Archivflächen und senken den Zeitaufwand bei der Recherche. Für Interessenten bietet ebills & more einen kostenlosen Quickcheck, mit

dem sich das Einsparpotenzial für Ausgangs- und Eingangsrechnungen berechnen lässt. ■

Weitere Informationen

Für Firmenkunden der Sparkassen
www.srs-ebill.de

Für Firmenkunden der Volksbanken
Raiffeisenbanken
www.vr-rechnungsservice.de

Für Mitglieder im ZGV
www.servicon.de/Rechnungsportal

oder bei
ebills & more GmbH
info@ebillsmore.com
www.ebillsmore.com (Quickcheck)

ServiCon Rechnungsportal

VR-RechnungsService

RechnungsService

ARTIKEL Digitale Dokumentenlösungen

Digitalisierung schreitet unaufhaltsam voran

Einfach, effizient, kostengünstig – immer mehr Unternehmen nutzen E-Billing bei der Rechnungsabwicklung.

VON TOBIAS LEMSER

Akten einfach nach Dateinamen, Größe, Bearbeiter oder Änderungsdatum sortieren – während eine Person mitunter mehrere Stunden beschäftigt sein kann, die Papierberge in die richtige Reihenfolge zu bringen, sind auf digitalem Wege lediglich wenige Klicks notwendig. Wertvolle Arbeitszeit und damit verbundene Kosten können eingespart werden – intelligenten Dokumenten Management Systemen (kurz DMS) sei Dank. Dazu zählen etwa die digitale Datenverwaltung per Computer oder die Archivierung durch Scannen und Brennen unzähliger Daten auf digitale Datenträger. Neben der Einsparung von Papierkosten und gleichzeitiger Schonung der Umwelt erweist sich DMS insbesondere deshalb als

vorteilhaft, weil keine „realen“ Archivräume mehr angemietet werden müssen. Außerdem erlaubt das System, zu jeder Zeit von jedem Arbeitsplatz aus auf die Daten zuzugreifen. Wichtig ist es jedoch, die Daten fachkundig und vor allem redundant zu speichern, um nicht nur Datendiebstahl, sondern auch technischem Datenverlust vorzubeugen. Darüber hinaus zeichnet sich optimales Dokumentenmanagement dadurch aus, dass Metadaten zu den Dokumenten erfasst werden können und somit eine komplexe Suche möglich ist.

Ein gewichtiger Beitrag, um in Betrieben mit einem hohen Aufkommen an Rechnungspost Einsparmöglichkeiten auszuschöpfen, ist die Umstellung auf elektronische Rechnungsabwicklung, das sogenannte E-Billing. Nach Ansicht von Silke Weisheit, Projekt-

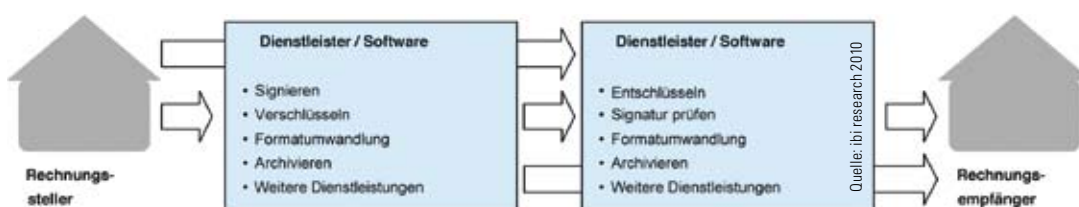
leiterin bei ibi research an der Universität Regensburg, besteht durch die Umstellung ein immenses Potenzial, Papier und Porto einzusparen, wenn Rechnungen zukünftig elektronisch verschickt werden würden: „Der größte Hebel für Effizienzsteigerungen liegt in einer durchgängig elektronischen Weiterverarbeitung der Rechnungsdaten.“ Eine Umstellung auf die elektronische Rechnungsabwicklung zahlt sich jedoch vor allem dann aus, wenn möglichst viele Lieferanten des Unternehmens in den E-Billing-Prozess mit einbezogen werden.

Neben der Umgestaltung der bestehenden Prozesse sind Silke Weisheit zufolge gleichermaßen rechtliche Anforderungen zu bedenken: „Beim Versand von elektronischen Rechnungen an Unternehmen müssen bestimmte Richtlinien beachtet werden, damit der Rechnungsempfänger die bezahlte Umsatzsteuer

als Vorsteuer bei seinem Finanzamt geltend machen kann.“ Laut Umsatzsteuergesetz müssen bei elektronisch gesendeten Rechnungen die Echtheit der Herkunft und die Unversehrtheit des Inhalts gewährleistet sein. Das kann entweder durch die qualifizierte elektronische Signatur erfolgen oder durch die Übermittlung der Rechnung per EDI (Electronic Data Interchange).

„Inzwischen existieren ebenso zahlreiche Software-Lösungen und externe Dienstleister, die eine relativ einfache und rechtskonforme elektronische Rechnungsabwicklung ermöglichen“, betont die Expertin. So bieten viele der Dienstleister auch weitere Leistungen für Rechnungssender und -empfänger an, wie Formatumwandlungen oder eine revisionssichere Archivierung.

Digitale Dokumentenlösungen erleichtern nicht nur Arbeitsschritte im Büro, sondern bringen genauso wie E-Billing unzählige finanzielle Einsparungen mit sich. Wer auf die technische Umrüstung setzt, kann in ungeahntem Ausmaß profitieren. ■



ARTIKEL Betriebliche Versicherungen

Gespart und dennoch rundum abgesichert

Risiken und Kosten von Versicherungen intelligent managen – unter anderem mithilfe unabhängiger Versicherungsberater.

VON TOBIAS LEMSER

Die richtigen Versicherungen für das eigene Unternehmen finden – es gibt viele Aufgaben, die mehr begeistern, aber nur wenige, die finanziell so effektiv sein können. Während die einen Unternehmen übertensichert sind und Unsummen in zum Teil unnötige Versicherungen investieren, gehen andere Firmen hohe Risiken ein, weil grundlegende Gefahren durch Unwissenheit nicht abgedeckt sind. So manches Unternehmen ist bereits durch hohe Haftpflichtansprüche Dritter, schadensbedingtem Produktionsstillstand oder Brand in die „Bredouille“ gekommen.

Erster Schritt um die „Spreu vom Weizen“ zu trennen und Klarheit bei der Auswahl der Versicherungen zu schaffen, ist ein Check-up. Dabei sollte bestimmt werden, worin die größten Risiken für das Unternehmen liegen: „Im Rahmen einer Risikoanalyse kann jedes Unternehmen bestehende Risiken erkennen und bewerten und diese durch organisatorische Änderungen

reduzieren“, empfiehlt Versicherungsberater Stefan Albers vom Bundesverband der Versicherungsberater.

Zu einer entscheidenden Maßnahme intelligenten Risikomanagements ist die Absicherung des Firmengebäudes zu zählen. Schäden durch beispielsweise Feuer, Rohrbrüche, Sturm oder Hagel sollten angemessen durch entsprechende Sachversicherungen abgedeckt werden. „Haftpflichtrisiken bezogen auf das Betriebsgrundstück,

Sponsor Weblink

Exklusiv für unsere Leser: 30 Tage Cloud Computing

Was steckt hinter dem Megatrend Cloud Computing? Testen Sie jetzt das Angebot von login2work und machen Sie sich selbst ein Bild: Sie erhalten 30 Tage lang kostenlosen Zugriff auf eine komplette IT-Umgebung aus dem Web.

www.login2work.de/testzugang



produzierte oder vertriebene Produkte oder auch Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen decken Schäden Dritter ab“, betont Stefan Albers. Weitere Versicherungen wie die Betriebsunterbrechungsversicherung sichern zum Beispiel Folgen des eigenen Produktionsausfalls ab. Je nach Branche existieren darüber hinaus weitere zahlreiche Risiken beziehungsweise Werte, die nur durch spezielle Versicherungen abzudecken sind. Dazu gehören etwa eine Transportversicherung oder Haftpflicht- und Kaskoversicherungen des Fuhrparks.

Um einen Überblick über alle relevanten Versicherungen zu bekommen, ist eine eingehende Beratung effektiv, die von einem unabhängigen Versicherungsberater durchgeführt werden sollte. Mit dessen Hilfe stellt dann das Unternehmen fest, welche Risiken versichert werden müssen und welche Versicherungen hierfür am besten geeignet sind. Bei Bedarf wird der Versicherungsbestand umstrukturiert und gegebenenfalls an aktuelle Entwicklungen angepasst.

Doch woran sind absolut neutrale und von allen Markteinflüssen unabhängige Berater zu erkennen? „Der Versicherungsberater legt seinem Mandanten einen Mandatsvertrag bestehend aus exakter Auftragsbeschreibung, Vergütungsvereinbarung und Vollmacht vor“, erläutert der Experte. Des Weiteren wird der Berater von der Industrie- und Handelskammer beaufsichtigt und darf von der Versicherungswirtschaft keine Vermittlungsprovision annehmen. Ferner zeichnet sich ein guter Versicherungsberater dadurch aus, dass er nicht nur den optimalen Versicherungsschutz empfiehlt, sondern zuerst darüber aufklärt, wie die Kosten für Versicherungen optimiert werden können. Dazu sollte er auch betriebswirtschaftliche und technische Kenntnisse mitbringen.

Auch im Bereich der Versicherungen kann intelligentes Kostenmanagement betrieben werden – wer alle Versicherungen und Risiken in regelmäßigen Abständen auf den Prüfstand bringt, ist rundum abgesichert und kann zudem davon finanziell profitieren. ■

EXPERTENINTERVIEW Gesellschaft für Versicherungsprüfung mbH

„Enormes Einsparpotenzial bei Versicherungen“



Konrad Hahn, Geschäftsführer der gvp Gesellschaft für Versicherungsprüfung mbH

» **Versicherungskosten summieren sich in vielen Unternehmen zu ansehnlichen Beträgen. Lassen sich tatsächlich nennenswerte Einsparungen erzielen, ohne dass die Qualität leidet?**

Die Erfahrung zeigt, dass viele Unternehmen in bestimmten Zeitabständen Angebote einholen, um dadurch zumindest die Preisseite zu reflektieren. Die Projekte scheitern jedoch meist an der Vergleichbarkeit. Die Experten der gvp kennen die speziellen Marktmechanismen sehr genau. Dadurch lassen sich enorme Einsparungen erzielen – ohne Leistungseinbußen.

» **Neue Besen kehren ja bekanntlich gut – aber ist der Wechsel einer Versicherung nicht auch mit erheblichen Risiken verbunden?**

Ganz nüchtern betrachtet ist eine Versicherungspolice ein Vertrag wie jeder andere auch. Eingekauft wird ein abstraktes Leistungsversprechen für einen fest definierten Schadensfall, zum Beispiel die Vernichtung der Produktionshalle durch Brand. Ein Versichererwechsel ist vollkommen unproblematisch, wenn die Vertragsinhalte exakt und unmissverständlich definiert sind. Das Besondere bei dem gvp-Beratungskonzept ist aber, dass ein Wechsel des Versicherers oder Maklers nur in Ausnahmefällen erforderlich ist – das ist ein wesentlicher Unterschied zum Versicherungsvermittler.

» **Wie können Sie sicherstellen, dass die Beratung Ihres Hauses neutral und absolut unabhängig ist?**

Ein ganz entscheidender Aspekt sind die strengen Zulassungs-Voraussetzungen für Versicherungsberater (regelt in § 34e Gewerbeordnung). Da-

rin heißt es unter anderem:

„Versicherungsberater dürfen keine Provision von Versicherungsunternehmen entgegennehmen.“ Viele Mandanten beauftragen uns gerade aus diesem Grund mit der Optimierung ihres Versicherungs-Konzeptes. Die geforderte Neutralität und Unabhängigkeit kann nur dadurch gewährleistet werden, dass die Honorierung eben nicht durch den Produktanbieter, sprich Versicherer, sondern allein durch den Auftraggeber erfolgt. Ihr Steuerberater wird ja auch nicht vom Finanzamt bezahlt.

» **Welche konkreten Vorteile kann ein Unternehmen durch die Beratung erzielen?**

Die Beauftragung erfolgt in aller Regel direkt durch die Geschäftsleitung. Zumeist ist hier trotz oder gerade wegen der emotionalen Bindung an den gegenwärtigen Betreuer eine gewisse Unsicherheit gegeben. Hinzu kommt, dass in den wenigsten Betrieben – dies gilt auch für multinational agierende Großunternehmen – ein fachlicher Gegenpol in Form eines eigenen Spezialisten vorhanden ist. Die Erfahrungswerte bereits durchgeführter Versicherungsanalysen bei

beinahe 1.000 Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen ermöglichen eine sehr genaue Bestimmung der eigenen Position im Rahmen der sogenannten Benchmark-Analyse. Sind hier Ansätze erkennbar, erfolgt die gezielte Marktrecherche mit konkreter Ausschreibung und anschließender Bewertung. Nach Abschluss des Projektes liegt dem Unternehmen entweder eine Bestätigung vor, dass alles in Ordnung ist oder ein „Horrorbericht“, der im Prinzip das komplette bisherige Konzept infrage stellt. Dabei sind, abhängig von verschiedenen Parametern, Einsparungen bis zu 50 Prozent und mehr möglich. Ganz wichtig ist es, die neuen Konditionen über einen längeren Zeitraum festzuschreiben. Das schafft zusätzliche Sicherheit. ■

gvp Gesellschaft für Versicherungsprüfung mbH

gvp – Der führende Versicherungsberater

www.g-vp.de

konrad.hahn@g-vp.de

Tel.: 0931-45 23 25-120

The Yas Hotel

Abu Dhabi

Urlaub auf der Pole Position

Weitere Traumziele: Arabische Halbinsel, Asien, Indischer Ozean, südliches Afrika, Europa | Weitere Infos und Buchung: Tel. 0221.8011120 ► www.ewtc.de

OB ZWISCHENSTOPP ODER 5 TAGE – EINFACH EIN TRAUM

5 ★ ★ ★ ★ ★

The Yas Hotel/Abu Dhabi
1 Nacht im Doppelzimmer
pro Person, ab

€ 54,-

(15.07.-25.09.2010)

Bei Festbuchung bis 22.07.:

Last Minute Special
5 Nächte ÜF inkl. Flug
pro Person, ab

€ 669,-

(16.08.-25.09.2010)

EWTC
Exklusives Reisen Direkt