

# Präsentation Abfallmanagement als integrierte Dienstleistung

Stand Februar 2004



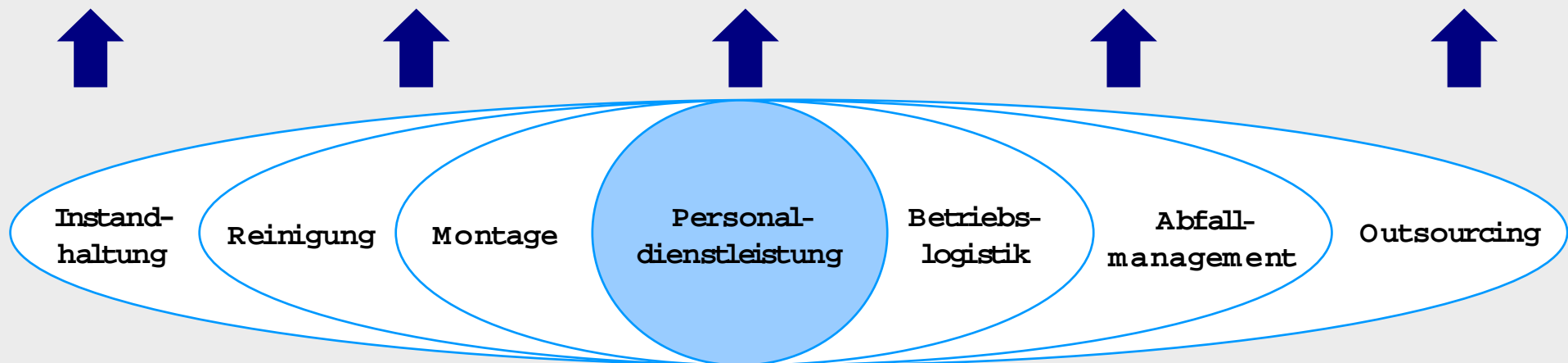
- Systemdienstleistungen - ein Systempartner von



- Ziele:**
- Kostenoptimierung aus einer Hand
  - Win-Win-Situation für alle Beteiligten



## Kundenspezifische Ausrichtung der Systemdienstleistungspalette



# Aufbau der Präsentation

1. Ziele
2. Vorteile
3. Ist-Situation
4. Optimierungsansatz
5. Ist-Analyse
6. Sollkonzept
7. Implementierung

# Abfallmanagement

## 1. Ziele

- Konzeption und Abwicklung komplett aus einer Hand zur Optimierung von
    - Abläufen und Schnittstellen
    - Nachweisführung (Verwiegung, Dokumentation)
    - Abwicklung (Transparenz, Zeitnähe)
    - Erlösen (Ausschreibung, Vermarktung)
  - Steuerung durch verantwortlichen Ansprechpartner
  - Integrierte Dienstleistung (JUK/Entsorger/Recycler)
- ➔ Kostenreduktion durch umfassende Dienstleistungen in der Abfallwirtschaft

# Abfallmanagement

## 2. Vorteile

- Professionelle Abwicklung, Arbeitserleichterung
- Verbesserung des betrieblichen Erscheinungsbildes
- Auslagerung von betrieblichen Nebenprozessen
- Verbesserung der Konditionen
- Transparente, nachvollziehbare Kosten
- Erfassung und Dokumentation von Abläufen
- EDV-gestütztes Betriebstage-/Nachweisbuch
- Automatisierte Erstellung der Abfallbilanz
- Schnelle Adaption an Marktänderungen
- Höhere Qualität der Entsorgungsdienstleistung

# Abfallmanagement

## 3. Ist-Situation

- Viele Schnittstellen (Entsorger/Abt. Kunde) somit keine optimale Kostentransparenz und Reaktionsfähigkeit
- Dezentrale Abfallerfassung mit weiten Wegstrecken, oft keine transparente Erfassung und zentrale Bündelung im Sammelplatz
- Erhöhte Kosten durch
  - Vermischung von externer Logistik, Behälter und Verwertung
  - externe Verwiegung (Leergewichtsdiff., Nachweisführung)
  - nicht recyclinggerechte Bereitstellung
  - grobe Fraktionierung (Verbundmetalle, Kunststoff/Metall)
  - keine kontinuierliche Ausschreibung von Wertstoffen/Metallen
  - nicht optimierter Recyclingweg (Verwertung statt Verwendung)

# Abfallmanagement

## 4. Optimierungsansatz

- JUK als der Dienstleister für
  - interne, dezentrale Sammlung und innerbetrieblichen Transport
  - zentrale Bündelung/Sortierung der Abfälle
  - Koordination interner/externe Logistik und Nachweis der Mengenströme
  - zentrale und kontinuierliche Ausschreibung/Vermarktung
- reduzierte Kosten/gesteigerte Erlöse
  - optimierte Logistik (Vorteil im Handling, Mengenbündelung zu kompletten Transporteinheiten, Tausch leer/voll)
  - vermarktungsgerechte Sortierung/Fraktionierung
  - getrennte Einzelabrechnung von Logistik/Verwertung/Entsorgung
  - Anpassung an aktuelles Marktgeschehen (Recyclingweg, Erlöse)

# Abfallmanagement

## 5. Ist-Analyse

### Ermittlung der Ist-Situation und Analyse:

- Mengen je Fraktion aus den Vorjahren
- Preise (Logistik, Verwertung) und Jahresgesamtkosten
- Vertragskonzeption Kunde/Entsorger (Kündigungsfristen)
- Anzahl der Abfahren (Beladung je Container, Anz. Container)
- Nachweisführung (Wiegebelege, Lieferscheine, Abfallbilanz)
- Beschreibung der internen Ist-Abläufe, Arbeitsanweisungen

**JUK hat keine eigenen Vermarktungsinteressen an Metallen, Abfällen zur Verwertung/Beseitigung**



# Abfallmanagement

## 6. Sollkonzept

Konzepterstellung in Zusammenarbeit mit dem Kunden:

- Ausschreibungsverfahren und Vergabemodalitäten
- Formular- und Berichtswesen (Datenermittlung/-erfassung, Dokumentation per EDV, Nachweisführung, Abfallbilanz)
- Organisation des RSZ (Abfallinseln, reduzierte Containeranzahl, Fraktionierung, Behälterbewegung, Farbleitsystem)
- Arbeitsanweisungen (Verwiegung, Behältertausch, Recycleraudits)
- Eröffnung von Recyclingwegen (Trennung, Aufbereitung und Vermarktung über Spezialrecycler) und Auswahl der Recycler (EfbV)
- Aufstellung der Zielkostenpläne je Fraktion und Gesamtzielkosten

**JUK organisiert vergibt dem Marktgeschehen folgend nach vom Kunden gewünschten Vergabeverfahren**

# Abfallmanagement

## 7. Implementierung

### Einführung in Zusammenarbeit mit dem Kunden:

- Aufstellung des Leistungsverzeichnisses und Abschluß Kooperationsvertrag Kunde/JUK mit Definition der Vergütungsstruktur
- Ausschreibung der Logistik getrennt/gemeinsam mit Verwertung
- Abschluß von grundsätzlichen Rahmenverträgen Recycler (incl. Pönalen)
- Kündigung der Altverträge Kunde/Recycler
- Umgestaltung des RSZ (Behälterauswahl, Überdachung, Beschriftung)
- Einführung des gewünschten Formular- und Berichtswesens (EDV)
- Schulung der Mitarbeiter (Kunde/JUK/Recycler)
- Wöchentliche/monatliche Fax-Ausschreibung und Vergabe der Fraktionen

**Ggf. Testphase für preisbestimmende Fraktionen**

## Wichtige Punkte

### Wirtschaftliche Rahmendaten für eine Zerlegung:

- Zerlegelohn fest vereinbaren zur Vermeidung von Produktivitätsrisiko
- Vermarktungsgewinn zwischen 25 - 200,- €/t kann erarbeitet werden

### Vorgehensweise:

- Optimierung der Vermarktung über eine separate Vergabe, wenn:
  - Lagerung in tauschfähigen Behältern (Europool-Gitterboxen o.ä.)
  - Fraktionen per (Fax-)Ausschreibung diversen, auditierten Recyclern anbieten
- Verwiegung und Nachweisführung in EDV zur korrekten Abrechnung
- Vergabe – auch einzelner Fraktionen – nur wie besichtigt
  - ohne Gewähr um Weigerungen zu vermeiden und ggfs. „tel-quel“ als Partienfestpreis
  - incl. Abholung (durch Umleerung oder Behältertausch leer gegen voll),
  - per Lieferschein und korrespondierendem Wiegebeleg (gleichlautende LK W-Nr. Ein/Ausgangsverwiegung)
  - Rechnung/Gutschrift mit schriftlicher Bestätigung der Verwertung