

Hohe Sauberkeit zu fairem Preis

ICH SEHE WAS, WAS DU NICHT SIEHST – UND DAS IST VERLORENES GELD. Mit Expertenblick und transparenten Kalkulationstools deckt das Beratungsunternehmen Cost Expert Kostenfallen beim Einsatz von Reinigungsdiensten auf.

Hier ist der Boden verschmierte, dort eine Fensterbank staubig. Thomas Eich, Einkaufsleiter beim Porzellanhersteller BHS Tabletop, wird dabei das Gefühl nicht los, dass der Reinigungsdienst sein Geld nicht so richtig wert ist. Gelegentliche Reklamationen blieben bisher auch wirkungslos. Im Tagesgeschäft der BHS Tabletop AG und damit auch in der Prioritätenliste von Thomas Eich haben sowieso andere Probleme Vorrang. 40 Millionen Geschirre pro Jahr produziert der Porzellanhersteller in Weiden und Schönwald. Ein Logistik- und Dekorationszentrum in Selb verarbeitet sie weiter und verschickt sie in mehr als 100 Länder. Die Erfolgsformel lautet: „Wir verkaufen kein Porzellan. Wir verkaufen Lösungen.“ Gemeint ist damit ein Gesamtpaket aus Produkt- und Servicequalität, von dem das Luxushotel The Palm in Dubai genauso profitiert wie die kleine Eisdielen in Hamburg.

Während BHS Tabletop offensichtlich weiß, was seine Kunden brauchen, trifft das für den Reinigungsdienst wohl eher nicht zu. Das merkt Einkaufsleiter Eich an den Fragen, die das nunmehr mit Verbesserungen beim Reinigungsmanagement betraute Beratungsunternehmen Cost Expert stellt. Dabei zeigt sich: Auf 32.000m² wird gewischt und geputzt – aber Unter-

halts- und Maschinenreinigung sind nicht sauber getrennt, Aufwand und Leistung teilweise nicht definiert. Das Raumbuch weist Lücken auf. Die Dokumentation ist unvollständig. Kurz, es läuft, aber es ist nicht perfekt.

Weil das hartnäckige Streben nach Verbesserung tief in der Firmenphilosophie des Porzellanherstellers verankert ist und auch anstrengend sein darf, ebnet Eich den Kostenexperten den Weg in die Werke. Dan bei nimmt er in Kauf, dass er dem Einen oder Anderen keine Freude macht.

Welcher Raum wird zu welchem Zweck genutzt? Wie oft wird er gereinigt? Wie hoch ist der Aufwand? Auf Rundgängen durch alle vier Standorte prüfen die Experten mit geübtem Blick die Qualität und schließen Lücken im Raumbuch. Mit diesen Informationen und den mitgenommenen Verträgen und Rechnungen speisen sie das Kalkulationstool. Legenden zeigen genau, welche Raumgruppen und Reinigungszyklen es bei BHS Tabletop gibt. Leistungen wie „Griffspuren beseitigen, über Maschinen wischen bis Abfallkorb leeren“ sind genau beschrieben. Das Ergebnis ist eine Ausschreibung, die alle Anforderungen, Erfahrungswerte und Wünsche von Werksleitern und dem bestehenden Reinigungsdienst erfasst.

Die moderne robotergestützte Produktion bei BHS Tabletop erfordert durchgehende Sauberkeit.





Das Motto der BHS Tabletop: „Wir verkaufen kein Porzellan. Wir verkaufen Lösungen.“

Von neun Bietern schaffen es schließlich vier in die engere Auswahl. Welche Unterschiede es zwischen diesen gibt, zeigt eine Wertematrix. Gezielte Fragen im Bietergespräch bringen dann weitere Klarheit. Schließlich fällt die Entscheidung: Einer der bisherigen Dienstleister übernimmt jetzt alle vier Standorte – und Cost Expert die unangenehme Aufgabe, die Absagen bei den anderen zu vollziehen. Nach der Planung der Objektübernahme zeichnet sich eine Einsparung von 23 Prozent ab. Jeder Raum und jede Maschine wird nach Nutzung und Verschmutzung zeit- und aufwandsgerecht gereinigt. „Jeder Beteiligte hat jetzt direkten Zugriff auf ein für alle Werke einheitlich strukturiertes und vor allem topaktuelles Raumbuch. Das spart Zeit“, sagt Thomas Eich und fährt zufrieden mit dem Finger über die saubere Fensterbank.

Kontakt: Cost-expert GmbH, Tel.: 0731 176810
Email: info@cost-expert.de, www.cost-expert.de

Planungsstrategien

Je früher und vollständiger – desto besser

Im Frühling haben Glasreiner Hochsaison – um die Osterzeit sind die Auftragsbücher stets voll. Zu diesen Stoßzeiten wird es eng im Dienstleisterhandwerk der Gebäudereiniger. Dann bestimmen Angebot und Nachfrage den Preis, und der Dienstleister sitzt am Drücker.

Damit es nicht dazu kommt, bereitet sich das Facility Management saisonal antizyklisch vor. Während die Fensterputzer im Frühling die Glasflächen reinigen, kommen die Winterdienste auf den Tisch. Für den typischen Auftragsstart zum 1. November mit Laufzeit bis Ende März müssen die Ausschreibungsunterlagen rund drei Monate vorher fertig sein. Dabei gelten zwei „Je-Desto-Regeln“:

- Je vollständiger die Objektbeschreibung ist, desto vergleichbarer sind die Angebote der Dienstleister.
- Je früher die Angebote eingeholt werden, desto passender sind Preis und Qualität.

Nur wenn diese Regeln berücksichtigt werden, können Dienstleister zum vereinbarten Zeitpunkt systematisch und zügig mit den richtigen Materialien und Geräten reinigen.



Vorsicht bei gefälschten Lagern

SKF unterstützt Sie durch Echtheitsprüfungen

Gefälschte Maschinenkomponenten sind heute ein großes Problem für Käufer von Qualitätsbauteilen, da Produktfälscher immer geschickter werden, billige No-Name-Lager wie Produkte von Qualitätsmarken wie SKF aussehen zu lassen. Als Kunde werden Sie leicht getäuscht, insbesondere wenn Sie die Produkte über nicht autorisierte Händler erwerben. Das Ergebnis sind Einbußen bei der Zuverlässigkeit Ihrer Maschinen.

Falls Sie sich nicht sicher sind, ob Ihre Lager Originalprodukte von SKF sind, bietet SKF Ihnen einen schnellen und unkomplizierten Prüfservice an:

Fotografieren Sie dafür die vollständige Verpackung des Produkts mit sämtlichen Kennungen wie auch das Produkt selbst (falls möglich). Senden Sie anschließend die Fotos zusammen mit einer Kopie der Rechnung an: genuine@skf.com

Der sicherste Weg ist der Kauf der echten Markenprodukte über das SKF Vertragshändler-Netzwerk.



SKF ist ein weltweit führender Anbieter von Wälzlagern, Dichtungen, Mechatronik-Bauteilen und Schmiersystemen mit umfassenden Dienstleistungen in den Bereichen Engineering, Wartung und Instandhaltung sowie Training. Weltweit ist SKF in mehr als 130 Ländern präsent und arbeitet mit rund 15.000 Vertragshändlern zusammen. Im Jahr 2013 betrug der Umsatz der Unternehmensgruppe 63,597 Milliarden SEK. Die Anzahl der Mitarbeiter lag bei 48.401. www.skf.com

The Power of
Knowledge
Engineering

SKF