



eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

Peter Axmann, Buhck-Gruppe

12. Modawi Infotag am 24.02.2010



eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

Übersicht

- Die Buhck-Gruppe im Überblick
- Das Konzept
 1. Technik
 2. Organisation
 3. Vertrieb
- Fazit



eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

Die Buhck Gruppe: Unternehmen Umweltwirtschaft

100 % Familienbesitz seit über 100 Jahren, familiengeführt in der 4. Generation

- *Abfallverwertung*
- *Containerdienst*
- *Deponien*

75 % Umsatzanteil

*Rohr- und
Kanalservice*

15 % Umsatzanteil

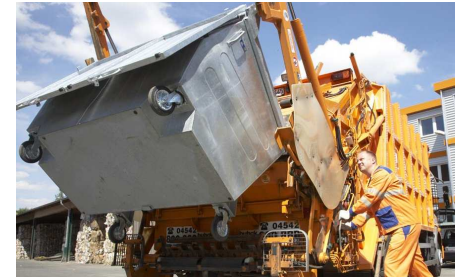
Baustoffhandel

10 % Umsatzanteil



eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

- 5 Sortier- und 3 Kompostierungsanlagen
Verarbeitung von **bis zu 350.000 t/Jahr**
- Aufbereitungsanlagen für Ersatzbrennstoffe
Produktion von **bis zu 100.000 t/Jahr**
- 3 Deponien für mineralische Abfälle
Entsorgungskapazitäten von über **5.000.000 t**
- Umsatz 2008: ca. 75 Mio. EUR (konsolidiert)
- 5 - 6 Mio. EUR Investitionen pro Jahr





eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

- Ca. 450 Mitarbeiter (davon 18 Auszubildende, 3 Trainees)
- 23 Unternehmen
- 10 Standorte in Norddeutschland
- > 12.000 BGS/Jahr als Entsorger, Beförderer und Erzeuger
- ca. 1.000 ENA/SNA/Jahr

Weitere Infos
über die
Buhck Gruppe:

www.buhck.de





eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

1. Technisches Konzept

(1/3)

■ Ausgangssituation:

- Abfallwirtschaftssoftware ist bei den größeren Gruppenunternehmen vorhanden
- sämtliche eANV-relevante Daten werden in der Software bereits geführt
- EDV-Nutzung an den Anlagen/Kippstellen

■ Ziel:

- integrierte Lösung erwünscht
- evtl. abweichende Lösungen für kleinere Gruppenunternehmen



eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

1. Technisches Konzept

(2/3)

- Vorgehensweise:
 - Anbieterauswahl
- Herausforderungen:
 - konkrete technische Lösung ist vorgreiflich/bestimmend für organisatorische und vertriebliche Lösungen
 - Verzögerungen bei der Bereitstellung der technischen Lösung haben massive negative Relevanz für das Gesamtprojekt
 - kaum Einflussmöglichkeit auf technische Umsetzung durch Hersteller der Abfallwirtschaftssoftware



eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

1. Technisches Konzept

(3/3)

■ Ergebnis:

- einige Funktionen sind bereits verfügbar
- von anderen Funktionen ist bekannt, dass es sie geben wird und wie sie konkret funktionieren werden
- von anderen Funktionen ist bekannt, dass es Sie geben wird, nicht jedoch, wann und wie sie konkret funktionieren werden
- Modawi wird nur von den Gruppenfirmen genutzt, die bereits heute mit der Abfallwirtschaftssoftware arbeiten. Andere benutzen Portallösungen oder werden von Schwesterunternehmen betreut



eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

2. Organisatorisches Konzept

(1/3)

■ Ausgangssituation:

- vielfältiger Durchlauf von Begleitscheinpapieren; im Übrigen kein Papierbelegfluss (Dokumentenmanagementsystem)
- beteiligte Bereiche: Waage, Kippstellen/Anlagen, Postversandstelle, Innendienst, Abrechnungsabteilung
- Waage/Kippstellen arbeiten bereits mit den BGS-*Daten*
- Buhck ist Entsorger, Beförderer und Erzeuger mit vielen Anlagen

■ Ziel:

- zunächst: eANV irgendwie hinbekommen!
- dann: Suche nach Ablaufoptimierung und Effizienzpotential



eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

2. Organisatorisches Konzept

(2/3)

■ Vorgehensweise:

- Übertragung der bisherigen Abläufe eins-zu-eins?!
- Büro-Lösung für BEF
- Büro-Lösung für ENT

■ Herausforderungen:

- heute BGS = Quittung und präsenste Informationsquelle
- vielfältiger Informations- und Schulungsbedarf (Adressaten: bislang/zukünftig mit Nachweisen arbeitende Mitarbeiter, Vertriebsinnen-/außendienst, Verantwortliche in den Gruppenfirmen, Kunden, Betriebsrat)



eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

2. Organisatorisches Konzept

(3/3)

■ Ergebnis:

- nachgelagerte Signaturen BEF und ENT, in der Regel als Stapelsignatur
- Einführung eines Qualitätskontrollscheins zur Dokumentation der Annahmekontrolle und als Grundlage der nachgelagerten ENT-Signatur
- gewerbliches Personal „vor Ort“ (Fahrer, Waage, Kippstellen) muss sich nicht mit eANV beschäftigen
- passende Lösungen für kleinere Gruppenunternehmen



eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

3. Vertriebliches Konzept

(1/5)

■ Ausgangssituation:

- mangels Klarheit über technische und organisatorische Lösungen standen die vertrieblichen Aspekte lange im Hintergrund
- entsprechend deren Fortschritt und infolge Einbindung (Informierung) der Vertriebsverantwortlichen geriet das Vertriebskonzept stärker in den Fokus



eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

3. Vertriebliches Konzept

(2/5)

■ Ziel:

- Kunden sollen Buhck auch im Zusammenhang mit dem eANV als kompetenten Dienstleister wahrnehmen
- Kunden informieren ohne vordergründige vertriebliche Zwecke
- Aufzeigen möglichst vielfältiger Lösungen für die Kunden inklusive des umfassenden buhck eANV-komplett!-Pakets und der buhck eANV-portal!-Lösung
- alle betroffenen Kunden sollen am 01.04.10 startklar für das eANV sein



eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

3. Vertriebliches Konzept

(3/5)

■ Vorgehensweise:

- Klärung der technischen, organisatorischen und rechtlichen Möglichkeiten für „Rundum-Sorglos-Paket“ buhck eANV-komplett!
- Einschaltung der für Vertrieb und Marketing verantwortlichen Fachabteilungen
- Informationsveranstaltungen, Flyer, Kundenanschreiben
- Integration eines Portalzugangs auf der Buhck Homepage
- Suche eines Partners für Hardwarebeschaffung und Vor-Ort-Installation



eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

3. Vertriebliches Konzept

(4/5)

■ Herausforderungen:

- gruppenweite Koordination
- individueller Informationsbedarf muss bei einer großen Zahl von Kunden befriedigt werden
- es stehen noch nicht alle technischen Lösungen zur Verfügung
- in welchem Umfang die Buhck-Lösungen tatsächlich nachgefragt werden, ist nicht absehbar
- Preiskalkulation schwierig, da Aufwand nicht klar zu ermitteln



eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

3. Vertriebliches Konzept

(5/5)

■ Ergebnis:

- Kunden wurden/werden objektiv informiert
(Kundeninformationsveranstaltungen, Broschüre, Internet, individuelle Beratungsgespräche)
- Kunden können eANV-Lösungen nutzen, gleich ob sie bei Buhck entsorgen oder nicht
- individuelle Lösungen zu attraktiven Konditionen:
 - ✓ Startpaket (Hardware/Erstregistrierung)
 - ✓ buhck eANV-portal!
 - ✓ buhck eANV-komplett!



eANV-Konzepte für Kunden, Partner und die Buhck-Gruppe

Fazit

- umfassenden Projektumfang nicht unterschätzen
 - innerbetrieblich/gruppenweit/außerbetrieblich
 - technisch – organisatorisch – vertrieblich
 - (zeitliche) Abhängigkeit von externen Einflussfaktoren
 - dynamischer Prozess: “instabile“, unklare oder sich ändernde rechtliche Rahmenbedingungen/Rechtsauslegung
- Chancen nutzen
 - innerbetriebliche Abläufe
 - Kundenlösungen
- Mit Spaß und guten Ideen das eANV weiter erfolgreich umsetzen!