

Optimierung von Entsorgungsleistungen: Strategischer Hebel für den Einkauf

In vielen Unternehmen wird die Optimierung von Entsorgungsleistungen noch immer als rein operative Aufgabe betrachtet – meist mit Fokus auf die Ausschreibung und Preisverhandlung. Doch gerade im Einkauf zeigt sich: Wer Entsorgung als strategisches Beschaffungsfeld versteht, kann erhebliche Potenziale entlang der gesamten Wertschöpfungskette erschließen.

Ganzheitliche Analyse statt reinem Preisvergleich

Eine klassische Ausschreibung stößt schnell an ihre Grenzen, wenn ein breites Fraktionsportfolio oder komplexe Abfallstrukturen vorliegen. Entscheidend ist deshalb eine vorgelagerte, ganzheitliche Analyse:

Wie ist das interne Fachpersonal qualifiziert? Sind operative Prozesse effizient aufgestellt? Welche Abfallsysteme kommen zum Einsatz – und entsprechen sie dem Stand der Technik? Und vor allem: Wird das bestehende Abfallcontrolling den gesetzlichen und wirtschaftlichen Anforderungen gerecht?

Erst eine detaillierte Bestandsaufnahme macht sichtbar, wo Kosten- und Effizienzpotenziale tatsächlich liegen. Sie bildet die Grundlage für nachhaltige Optimierungsmaßnahmen, die weit über die reine Preisgestaltung hinausgehen.

Interdisziplinäre Zusammenarbeit als Schlüssel zum Erfolg

Für eine erfolgreiche Umsetzung ist ein gut abgestimmtes Projektteam – bestehend aus Einkauf, Fachabteilungen, Controlling und Entscheidungsverantwortlichen – erforderlich. Je nach Fachkenntnis kann ein externer Entsorgungsberater wertvolle Expertise einbringen.

Ein klar strukturierter Fahrplan mit definierten Meilensteinen sorgt für Transparenz im Projektverlauf. So lassen sich Fortschritte messen, Prioritäten setzen und Zielkonflikte vermeiden.

Strategische Ausschreibung und vertragliche Klarheit

Die Ausschreibung bleibt ein zentrales Werkzeug – allerdings in einer neuen Rolle. Statt sich auf Einzelpreise zu konzentrieren, sollte der Einkauf technische, wirtschaftliche und rechtliche Anforderungen präzise definieren.

Nur klar formulierte Leistungsbeschreibungen und unveränderliche Preispositionen gewährleisten Vergleichbarkeit und vermeiden spätere Auslegungsspielräume.

Im Anschluss ist es essenziell, die Ausschreibungsergebnisse in ein rechtssicheres Vertragsdokument zu überführen. So wird

die Grundlage für eine langfristige, partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den jeweiligen Entsorgungsdienstleistern gelegt.

Digitalisierung als Effizienztreiber

Die zunehmende Digitalisierung eröffnet neue Möglichkeiten, Dienstleisterstrukturen zu dezentralisieren und Entsorgungsprozesse zu optimieren. Digitale Abfallmanagementsysteme, automatisierte Stoffstromverfolgung und datenbasiertes Abfallcontrolling ermöglichen dem Einkauf eine deutlich bessere Steuerung und Auswertung von Leistungsdaten.

Damit lassen sich nicht nur Einsparpotenziale identifizieren, sondern auch Compliance-Anforderungen lückenlos dokumentieren – ein entscheidender Faktor im Hinblick auf ESG-Reporting und Nachhaltigkeitsziele.

Fazit: Vom Kostenfaktor zum Wertschöpfungstreiber

Die Optimierung von Entsorgungsleistungen ist weit mehr als eine Sparmaßnahme. Sie verlangt strategisches Denken, methodisches Vorgehen und die enge Verzahnung von Einkauf, Fachbereichen und Digitalisierung.

Wer diesen Weg geht, entwickelt die Entsorgungslogistik zu einem echten Wertschöpfungsfaktor – mit messbaren Effekten auf Kosteneffizienz, Nachhaltigkeit und Unternehmensperformance.



**WACKER
NEUSON**

all it takes!



Jürgen Beck

Indirect Purchasing
Global Category Manager
Real Estate & Facility Management

Wacker Neuson Group

Wacker Neuson SE
Preußenstraße 41
80809 München

Tel: +49 89 354 02 - 1850

juergen.beck@wackerneuson.com

www.wackerneuson.com