

Sachkosten gezielt senken. Versorgung sicherstellen.

Beratung für Einkauf, Fuhrpark und Ladeinfrastruktur im Gesundheits- und Sozialwesen.

Hendrik Uherek

Uherek Consulting · www.uherek.consulting





Das Angebot auf einen Blick

Beratung, die sich durch Einsparungen bezahlt.

Sachkosten senken — ohne Abstriche bei der Versorgung

Einkaufsvolumen bündeln, Konditionen verhandeln, Verträge standortübergreifend steuern. Qualität und Lieferfähigkeit sind verbindliche Kriterien.

Was kostet die Beratung?

Kostenfreies Erstgespräch. Festpreis für die Analyse. Schlanke Vergütung für Verhandlungen plus 15 % Erfolgsanteil auf belegte Einsparungen.

Fuhrpark und Ladeinfrastruktur wirtschaftlich steuern

Vollkosten je Kilometer sichtbar machen. Ladeinfrastruktur wirtschaftlich planen — passend zu Touren, Standzeiten und Standorten.

Die Beratung soll mehr wirtschaftlichen Nutzen stiften, als sie insgesamt kostet. Ob das gelingt, zeigt eine konkrete Kalkulation für Ihre Organisation.

Rechenbeispiel

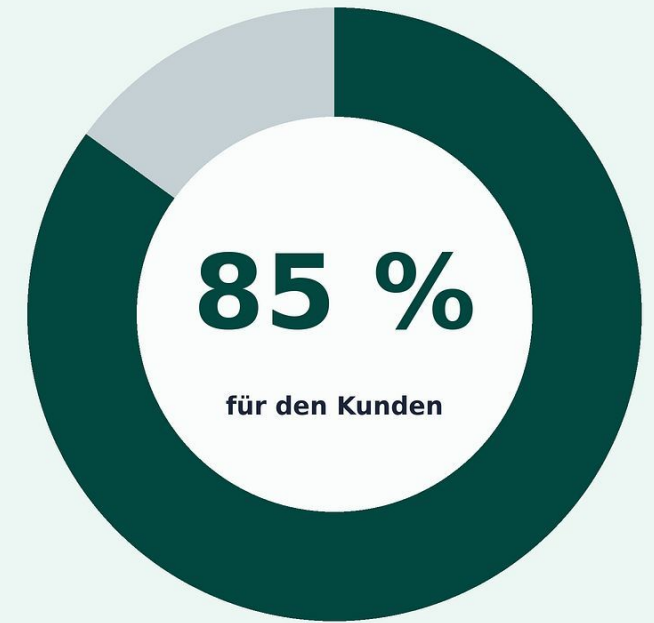
Bei 10 % Einsparung bleiben 63.750 € nach dem Erfolgsanteil

Rechenschritt	Betrag
Bisheriges jährliches Einkaufsvolumen	250.000 €
Neues jährliches Preisniveau bei 10 % Einsparung	225.000 €
Jährliche Einsparung	25.000 €
Einsparungsbasis für 36 Monate	75.000 €
Erfolgsvergütung mit 15 %	11.250 €
Vorteil beim Kunden nach Erfolgsvergütung	63.750 €

*Nach Erfolgsvergütung, vor separat vereinbarten Kosten für Analyse und weitere Leistungen.
Vereinfachtes Rechenbeispiel auf Basis von 36 Monaten.*

AUFTEILUNG DER EINSPARUNG

Im Rechenbeispiel über 36 Monate



**85 % der Einsparung
bleiben beim Kunden.**

● 15 % Erfolgsvergütung

Analyse und weitere Leistungen
werden separat vereinbart.

Ausgangslage

Dezentrale Beschaffung bindet Geld und Zeit

Mehrere Standorte bestellen ähnliche Leistungen zu unterschiedlichen Konditionen. Verträge, Freigaben und Rechnungen liegen verteilt. Der operative Alltag lässt wenig Raum für Ausschreibungen und konsequente Nachverhandlung. Dadurch fehlen der Geschäftsführung belastbare Vergleichswerte.

Im Fuhrpark kommen Ausfallzeiten und schwer vergleichbare Kosten je Fahrzeug hinzu. Die Analyse beginnt deshalb bei den tatsächlich bezahlten Preisen, genutzten Mengen und heutigen Abläufen.



Einkaufshebel

Dort beginnen, wo Einsparungen am meisten bewirken.

01

Ausgaben sichtbar machen

Ausgaben der vergangenen 12 bis 24 Monate bündeln und Preisunterschiede zwischen Standorten aufdecken.

03

Ausschreiben und verhandeln

Geeignete Volumina ausschreiben und Konditionen sowie Vertragsregeln verhandeln.

02

Bedarf und Qualität definieren

Bedarf und Qualitätsanforderungen mit den Einrichtungen definieren.

04

Umsetzung sichern

Bestellung, Freigabe und Reporting so einführen, dass die vereinbarten Preise tatsächlich genutzt werden.

 **Zielgröße: bis zu 10 % geringere Sachkosten in priorisierten Warengruppen innerhalb von 12 Monaten, abhängig von der Ausgangslage.**

Versorgung und Qualität sichern

Einsparungen müssen im Pflegealltag funktionieren

Qualitätsstandards vorab klären

Leistungsumfang und Qualitätsstandards werden vor einer Ausschreibung mit den Fachbereichen festgelegt.

Verfügbarkeit zählt neben dem Preis

Verfügbarkeit und Lieferzuverlässigkeit zählen im Angebotsvergleich neben dem Preis.

Wechsel mit Verantwortung begleiten

Wechsel von Lieferanten und Bestellwegen erfolgen mit verantwortlichen Personen, klarer Kommunikation und Rückmeldungen aus den Standorten.

Wirkung monatlich sichtbar machen

Die Geschäftsführung sieht Wirkung und Abweichungen im monatlichen Bericht.

Fuhrpark

Fuhrparkkosten werden je Kilometer und Fahrzeug sichtbar

~ 10 %

geringere Vollkosten je Kilometer

Projektziel, keine pauschale Zusage

≥ 97 %

Fahrzeugverfügbarkeit

Projektziel, keine pauschale Zusage

Betrachtet werden Leasing und Finanzierung, Versicherung, Schäden, Reifen, Werkstatt, Energie sowie Fahrzeugrückgaben. Vergleichbare Vollkosten je Kilometer zeigen, wo Verträge und Prozesse verbessert werden können. Für Pflegedienste zählt zusätzlich, dass Fahrzeuge planbar verfügbar sind.

Das sind Projektziele, keine pauschalen Zusagen.





Ladeinfrastruktur

Ladepunkte müssen zu Touren, Standzeiten und Kosten passen

Nutzung und Ladeorte planen

Standorte, Touren und Standzeiten prüfen. Laden am Arbeitsplatz, zu Hause und unterwegs wirtschaftlich vergleichen.

Technik und Abrechnung gestalten

Backend-Systeme auswählen, OCPP-Schnittstellen und Lastmanagement prüfen sowie eine eichrechtskonforme Abrechnung berücksichtigen.

Kosten und Rahmenbedingungen bewerten

Anschaffung, Strombezug und laufenden Betrieb vergleichen.
Fördermöglichkeiten sowie relevante steuerliche und energierechtliche Fragen prüfen, darunter § 3 Nr. 46 EStG und § 14a EnWG.

Ergebnis: Eine schrittweise Ladestrategie, die zum Fuhrpark und zum Pflegealltag passt.

Vorgehen

Fünf Phasen mit einem klaren Ergebnis je Schritt



1• Erstgespräch

Ziele, Datenbedarf und geeigneter Projektumfang



3• Verhandlungen

Vergleichbare Angebote und vorbereitete Verträge



2• Analyse und Potenzialbericht

Kostenbild, Quick Wins, priorisierter Maßnahmenplan



4• Implementierung

Neue Konditionen, Abläufe und Zuständigkeiten im Betrieb



5• Steuerung

Berichte über Einsparungen, Fuhrparkkennzahlen und Abweichungen

Alle Bausteine können abhängig vom Bedarf einzeln beauftragt werden.



Nachweis der Wirkung

Einsparungen brauchen eine nachvollziehbare Vergleichsbasis

Vergleichsbasis festhalten

Vor einer Verhandlung werden bisheriger Preis, Menge und Leistungsumfang festgehalten.

Neue Konditionen dokumentieren

Danach werden die neuen Konditionen und der Beginn ihrer Anwendung dokumentiert. Preisänderungen, geänderte Mengen oder Leistungsänderungen werden im jeweiligen Auftrag abgegrenzt.

Ergebnis im Bericht sichtbar machen

So kann die Geschäftsführung Bruttoeinsparung, vereinbarte Vergütung und verbleibenden Vorteil getrennt sehen.

Kennzahlen im Monatsbericht: realisierte Nettoeinsparungen, Umsetzung der Rahmenverträge, Vollkosten je Kilometer und Fahrzeugausfälle.

Hendrik Uherek

Einkauf und Versorgung aus Leitungsverantwortung

19+ Jahre Erfahrung

In Einkauf, Fuhrpark und Unternehmenssteuerung.

Leitungsfunktionen

Unter anderem bei advita & aiutanda

DEKRA-zertifizierter Fuhrparkmanager

Zertifizierte Fachkompetenz im Fuhrparkmanagement.

Verhandlung und Umsetzung

Er verbindet Verhandlungen mit Umsetzung in dezentralen Einrichtungen und arbeitet mit den Verantwortlichen vor Ort.





Referenzen

Ergebnisse aus operativer Verantwortung in der Pflege

aiutanda Süd-Ost

Rund 860.000 € Einsparungen in 18 Monaten; digitales Fuhrparkmanagement für 300 Fahrzeuge aufgebaut.

advita

350.000 € Einsparung bei Mobilfunk über drei Jahre, 90.000 € jährlich beim Druck- und Outputmanagement und 60.000 € jährlich bei der Kfz-Versicherung.

Diese Ergebnisse entstanden in früheren Leitungsfunktionen. Sie sind keine Ergebnisse externer Beratungsmandate und keine Prognose für ein neues Projekt.

Einstieg

Ein Erstgespräch klärt Aufwand und wirtschaftliches Potenzial

Für einen Start reichen ein Überblick über Standorte, wichtige Warengruppen, bestehende Verträge und, falls relevant, die Fahrzeugzahl. Im kostenfreien Gespräch werden Ziel, verfügbarer Datenstand und sinnvoller Analyseumfang geklärt. Vor einer kostenpflichtigen Analyse erhalten Sie den vereinbarten Umfang und Festpreis. Weitere Phasen werden nach Bedarf beauftragt.

1

Gespräch

Kostenfrei. Ziel, Datenstand und Analyseumfang klären.

2

Angebot

Vereinbarter Umfang und Festpreis vor der Analyse.

3

Entscheidung

Weitere Phasen werden nach Bedarf beauftragt.





Sprechen wir über Ihre Sachkosten

Kostenfreies Erstgespräch anfragen

Hendrik Uherek

Uherek Consulting

www.uherek.consulting

hendrik@uherek.consulting

Telefon: +49 (0)34297 / 46 34 47

Aus der Pflege für die Pflege.