

# COST SAVINGS TODAY

Expense Reduction Analysts Business Newsletter

4 - 2011

## In deze uitgave:

- **Interview:** „STRYKER bespaart 21% jaarlijks op transportkosten“, p. 2
- **Case Study:** 2 Sisters: bijna 7% besparing op gas, p. 3
- **Case Study:** Pioneer Benelux B.V.: technische kennis betaalt zich uit!, p. 4
- **Case Study:** Carrier: eenmalige besparing van €400.000 en een jaarlijkse besparing van €200.000!, p. 4
- **Case Study:** Orcon: Fabrikant van ventilatiesystemen realiseert kostenreductie in Vracht en Energie, p. 4

## Europese Studie naar Kostenreductieprocessen

### ‘Groene’ Bedrijven Herinvesteren Besparingen in Ontwikkeling Nieuwe en Bestaande Markten

Europese bedrijven leggen regelmatig hun uitgaven aan ‘niet-kernactiviteiten’ onder de loep. Uit een onderzoek van de EBS Business School in Oestrich-Winkel (Duitsland) en Expense Reduction Analysts blijkt dat 83% van de bedrijven dergelijke analyses in de laatste 3 jaar heeft uitgevoerd. Aan het onderzoek deden in totaal 301 bedrijven mee uit België, Frankrijk, Finland, Duitsland, Italië, Nederland en Spanje.

Uit het onderzoek blijkt dat energie de belangrijkste kostenpost is voor Europese bedrijven. Bij 43% van alle deelnemers staat energie in de top 3 van belangrijkste kostenposten. Andere belangrijke kostengebieden zijn marketing, logistiek, vrachtvervoer en reis-kosten. “Vanwege de voortdurend stijgende prijzen van fossiele brandstoffen en het toenemend belang dat bedrijven hechten aan hun CO<sub>2</sub>-uitstoot, lijkt de focus te liggen op posten die gepaard gaan met een hoog energieverbruik”, aldus John Lilley, COO bij Expense

Reduction Analysts in een commentaar op het feit dat vier van de vijf kostengebieden uit de top 5 een hoog energieverbruik kennen.

Gevraagd naar het bestedingsdoel van de gerealiseerde besparingen, gaf bijna 73% van de bedrijven aan deze te gebruiken voor het verbeteren van hun winstmarge. Slechts 36,7% van de ondervraagden gaf aan deze middelen te herinvesteren in bestaande markten; 17,9% wil de vrijgekomen middelen herinvesteren in R&D. Zo bezien, toont de studie aan dat bedrijven die zichzelf omschrijven als maatschappelijk verantwoord, vaker herinvesteren in de ontwikkeling van nieuwe en bestaande markten dan anderen.

Uit de studie blijkt verder dat bij maatschappelijk verantwoord ondernemende bedrijven het analyseren van de kostenstructuur van de bedrijfsvoering, onderdeel uitmaakt van de bedrijfscultuur. Volgens het onderzoek worden kostenbesparingen over het algemeen geïnitieerd omdat de

financiële doelen niet worden gehaald. Redenen die de deelnemers aangaven waren dat de gewenste winstmarges niet werden gehaald, het bedrijf verlies maakte of niet concurrerend genoeg was vergeleken met de concurrentie.

Hoe tevreden bedrijven zijn over de resultaten van de kostenreductie operaties hangt samen met de gebruikte methodiek. Hoewel de meeste bedrijven nog steeds standaardmethododes gebruiken voor het managen van hun overheadkosten, wordt de hoogste tevredenheid bereikt wanneer methodieken op maat zoals de ‘overhead-waarde analyse’ worden ingezet; het actief vergelijken van kosten op basis van inkoop-prijsanalyses of het benchmarken met concurrenten wordt slechts in respectievelijk 43,5% en 42,5% van de gevallen gedaan. “Op dat gebied toont de studie duidelijk aan dat bedrijven verschillende modellen lijken te gebruiken om naar kosten te kijken van niet-kernactiviteiten vergeleken met kernactiviteiten”, aldus John Lilley.

Energie	43,2
Marketing	28,2
Logistiek	27,2
Vracht	25,2
Reis Management	20,6
Facilitair Management	19,9
Telecommunicatie	18,6
Onderhoud	16,9
Verzekeringen	15,6
Wagenpark beheer	14,6
Verpakkingen	9,3
Drukwerk	9,0
Kantoorartikelen	8,3
Belastingen	8,3
Fabriek verbruiksartikelen	8,0
Afval Management	5,6
Schoonmaak	5,3
Anders	4,7
Koeriersdiensten	3,0
Beveiliging	2,7
Industriële gassen	1,0
Werkkleding	1,0
Handels/pas tarieven	0,3

Maximaal drie keuzes mogelijk

© Expense Reduction Analysts

## 20% besparingen: Decathlon Benelux realiseert een aanzienlijke verlaging van zijn drukwerkkosten

Decathlon, opgericht in Frankrijk in 1976 en onderdeel van de groep OXYLANE, vervaardigt en verdeelt sportartikelen onder zijn eigen merk en van andere internationale merken. De groep heeft wereldwijd 46 000 mensen in dienst en boekte een omzet van 5.44 miljard euro in 2010. In de Benelux heeft Decathlon 1500 werknemers, 13 Decathlon-winkels en een distributiecentrum, met heel wat uitbreidingsplannen in 2011.

Als vrij jong bedrijf dat alleen maar jaren van groei heeft gekend, was Decathlon Benelux zich bewust van de voordelen die de implementatie van een kostenbeheersingsprogramma met zich mee zou kunnen brengen. Daarom gaf Pieter Van Dyck, financieel directeur, aan Johan Van Delm, managing partner van Expense Reduction Analysts, de opdracht om de drukwerkkosten te analyseren en te optimaliseren.

Het jaarlijks drukwerkbudget van

Decathlon Benelux bedroeg ongeveer 1,3 miljoen euro. Het grootste gedeelte van dit budget was bestemd voor 2 miljoen huis-aan-huis promotiefolders per maand. De volledige coördinatie, van het grafisch ontwerp tot het eigenlijke drukwerk en de verdeling, was uitbesteed aan een agentschap. Decathlon had zelden rechtstreeks contact met de drukkerij, maar was zeer tevreden over het kwaliteits- en dienstenniveau.

**„De financiële resultaten hebben onze verwachtingen overtroffen, terwijl het kwaliteits- en dienstenniveau minstens even goed is als voorheen.“**

Ilya Chardome, marketingdirecteur, Decathlon

Expense Reduction Analysts stelde aan Decathlon Benelux voor om hun inkoopstrategie van een one-stop-shop in een expertbenadering te veranderen, door met een beperkt aantal partners te werken

die de beste bewezen deskundigheid hebben in hun domein en die in staat zijn om aan de behoeften en verwachtingen van Decathlon te voldoen. Het grafisch ontwerp bleef bij het agentschap. Om de meest geschikte drukwerkleverancier te vinden, lanceerde Expense Reduction Analysts een offerteaanvraag naar een selectie van vier gevestigde spelers in de Benelux (onder wie de bestaande leverancier).

De marketingdirectie van Decathlon geruststellen dat een verandering van leverancier geen impact zou hebben op de kwaliteit en de continuïteit van de dienstverlening, noch de werkbelasting voor het marke-

tingteam zou vergroten, was een kritische succesfactor voor het project. Daarom organiseerde Expense Reduction Analysts bezoeken aan de vestigingen van de twee aanbevolen drukkers. De presentaties van de verschillende betrokkenen (die voor Decathlon zouden werken (van het opnemen van de bestellingen tot de uitvoering ervan), maakten dit tot een zeer persoonlijke ervaring en hielpen om voor alle betrokkenen te verduidelijken wat van hen verwacht zou worden.

Dankzij deze offerteprocedure slaagde Decathlon Benelux erin om zijn drukwerkkosten met 20 procent te verlagen; het besloot om een groot gedeelte van deze besparingen te herinvesteren in bijkomende promoties.

Ilya Chardome, marketing directeur: „Tijdens onze eerste vergaderingen met Expense Reduction Analysts hadden we erin toegestemd om te worden uitgedaagd in onze huidige manier van werken, zelfs als



dat tot een herziening van de samenwerking met onze leveranciers zou leiden. De transparantie en de snelheid van de methodologie van Expense Reduction Analysts waren zeer geruststellend en zorgden ervoor dat we vertrouwen kregen in

de geïdentificeerde alternatieven. Bovendien hebben de financiële resultaten onze verwachtingen overtroffen, terwijl het kwaliteits- en dienstenniveau minstens even goed is als voorheen.”

# STRYKER bespaart 21% jaarlijks op transportkosten

**S**TRYKER Europa, een dochteronderneming van STRYKER Corporation, is in hoofdzaak een logistiek platform voor de verkoop en distributie van zeer hoogwaardige ziekenhuisapparatuur.

Met het oog op eventuele besparingen op hun vrachtkosten, huurde STRYKER Europa Bert Hummel in, managing partner bij Expense Reduction Analysts, met de opdracht deze kostenplaats te analyseren en te kijken naar het besparingspotentieel.

De samenwerking begon met een pilot project in Frankrijk, waar een jaarlijkse reductie van 21% werd gehaald op de kosten van transport. Voortbordurend op deze succesvolle start, werd Expense Reduction Analysts vervolgens gevraagd STRYKER Europa te assisteren bij het optimaliseren van de vracht- en verzendkosten voor de afzetgebieden België, Nederland, Scandinavië, Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland. "Zonder ons internationale netwerk en onze collectieve expertise, was deze opdracht niet mogelijk geweest" voegt Hummel toe.

Het navolgende interview met Niek Dudink, Supply Chain Manager bij STRYKER Europa, Midden-Oosten en Afrika, vond plaats tijdens het Europese Congres in Spanje (2009) van Expense Reduction Analysts.

## Niek, hoe kwam je bij Expense Reduction Analysts uit en waarom viel de keuze op ons?

Ons handelsvolume groeide enorm en vooral heel snel. We werden geconfronteerd met een aantal operationele uitdagingen: een logistieke operatie die alsmat complexer werd terwijl je tegelijkertijd hetzelfde serviceniveau moet blijven garanderen dat je klanten vragen.

We wisten dat er financiële ruimte moest zitten in het optimaliseren van onze niet-strategische kosten zoals transport, alhoewel transport voor een logistiek bedrijf als STRYKER Europa, eigenlijk natuuri-

lijk wel degelijk een strategische kostenplaats is.

Deze belangrijke kostenplaats is onderhevig aan behoorlijke prijschommelingen vanwege de sterk fluctuerende olieprijs. Omdat we niet de expertise in huis hebben om deze kostenplaats voortdurend te bewaken, hebben we besloten voor dit onderdeel externe specialisten in te huren.

De samenwerking begon op de dag dat jullie contact met ons namen en ons lieten kennismaken met Expense Reduction Analysts, jullie netwerk van specialisten op het gebied van kostenoptimalisering, jullie kwaliteitsoogmerk, dienstverlening en de talentvolle mannen en vrouwen die voor het bedrijf werken.

Doorslaggevend in onze beslissing was het principe van lange termijn ondersteuning en de 'win-win' aanpak.

Jullie beloningsmodel, dat uitgaat van de daadwerkelijk behaalde besparingen, is namelijk wezenlijk onderscheidend ten opzichte van concurrerende consultancy firma's. De gerealiseerde besparingen worden gedeeld met de klant gedurende minimaal 18 maanden. Dit geeft ons de zekerheid dat de voorgestelde oplossingen ook echt toekomstbestendig zijn.

Jullie aanpak sprong er echt uit, omdat de meeste van jullie concurrenten werken met vaste vergoedingen zonder garantie op succes. Jullie consultants zijn inkoopexperts op diverse gespecialiseerde gebieden en worden op resultaat beloofd. Dit betekent dat de klant niets hoeft te betalen als er geen besparingen worden gerealiseerd. Geen enkel risico dus voor ons!

Het was voor ons een serieuze kans om meer winst te maken en die hebben we gepakt. Ook al lijken de tarieven op het eerste gezicht misschien hoog, ze zijn een reële afspiegeling van de besparingen die jullie haalbaar hebben gemaakt.

Het aanbod was dusdanig aantrekkelijk dat we dit niet naast ons neer konden leggen. Beide partijen hebben hun commitment uitgesproken voor een gezamenlijk doel: het vinden van lange termijn oplossingen die substantiële besparingen opleveren.

## Waarom willen jullie met ons verder gaan?

Naast het feit dat de samenwerking voor beide partijen succesvol is, gaan we met jullie verder in het zoeken naar kostenbesparingen



omdat we daar zelf te weinig tijd en kennis voor in huis hebben.

Onze inkoopafdeling heeft een groot aantal kostenplaatsen onder zich en om deze allemaal goed onder de loep te nemen, zouden we op velerlei gebied specialistische kennis moeten hebben. Een aantal zaken kunnen we zelf, maar we hebben nu eenmaal niet de tijd om de uitgavenstructuren tot in detail te analyseren, terwijl jullie daarvoor niet alleen voldoende mankracht maar ook de expertise hebben.

Met deze samenwerking kunnen we de tijd die we kwijt zouden zijn aan kostenbesparingen, besteden aan datgene waar we goed in zijn, namelijk onze klanten optimaal tevreden te houden op het gebied van ziekenhuisapparatuur.

Zelfs met het enthousiasme en de inzet van onze eigen mensen, zouden we niet dezelfde besparingen op eigen kracht hebben kunnen bereiken. De samenwerking is zo goed omdat jullie ons in staat hebben gesteld een verbeterslag te maken op een efficiënte manier met een resultaat dat onze verwachtingen te boven is gegaan: een besparing van meer dan 20% op een kostenplaats met een jaarlijks budget van enkele miljoenen dollars.

We wisten dat er besparingen mogelijk moesten zijn, maar dit soort

De goederen die vervoerd en geleverd worden zijn zeer kostbaar en een kostenreductie-strategie mag natuurlijk geen nadelige impact hebben op de hoogstaande kwaliteit die onze klanten verwachten. Het vervoer van gevoelige instrumenten is onderhevig aan strikte bepalingen en moet voldoen aan zeer strenge eisen: de producten moeten precies op de juiste tijd geleverd worden, op de juiste plek – vaak in steriele omgevingen – en moeten uiteraard voldoen aan onberispelijke normen op het gebied van hygiëne.

Dit verklaart de terughoudendheid die er in het begin wel enigszins was. Gelukkig verdween deze snel omdat jullie consultants bijzonder veel aandacht schonken aan de kwaliteitscontrole, het verbeteren van deadlines en het beheersen van risico's. Bovendien bleek naast de extreem pragmatische aanpak om kosten te besparen, ook nog een kwaliteitsverbetering haalbaar.

Jullie consultants hebben echt samengewerkt met onze mensen, waardoor een echte 'win-win' combinatie is ontstaan.

Toch hebben we nog steeds zelf volledige zeggenschap over het project met jullie aanpak. We hebben altijd de mogelijkheid gehad om een aanbeveling te weigeren, over te nemen of ter discussie te stellen. We konden elke voorgestelde oplossing weigeren als we het idee hadden dat deze wellicht niet zou bijdragen aan het vereiste kwaliteitsniveau dat nu eenmaal

een groot aantal beperkingen met zich meebrengt. Omdat jullie echter rekening hielden met onze behoeften vanaf het allereerste begin, is dit nooit nodig geweest en hebben we alle aanbevelingen kunnen overnemen.

## Zijn er dingen die jullie speciaal hebben gewaardeerd in de dienstverlening van Expense Reduction Analysts?

Met hun jarenlange ervaring hebben jullie consultants ons waardevolle kennis en een beproefde methodiek aangereikt ten aanzien van de kostenplaatsen waar het om ging. De manier van aanpak in de praktijk is volledig gefocust op mogelijkheden voor extra winst. Hun hele manier van denken is gericht op het zo snel mogelijk bereiken van tastbare resultaten. De consultants van Expense Reduction Analysts wisten met hun kennis en prettige omgangsvormen onze mensen snel voor zich te winnen, die op hun beurt onder de indruk waren van hun aanpak en de kwaliteit van de dienstverlening.

Voor een bedrijf als het onze biedt het zeer vele voordelen om met een partner te werken die een internationale footprint heeft en een multidisciplinaire aanpak op maat kan bieden om onze "intercountry indirecte kosten" te verlagen. Daarnaast werken jullie met lokale consultants die de markt op hun duimpje kennen waardoor aanbevelingen ook aangepast kunnen worden aan de lokale marktomstandigheden. Dit was voor ons een zeer belangrijk punt.

OVER

**stryker**<sup>®</sup>

Stryker Corporation is een wereldwijde leider op het gebied van orthopaedie, met een omzet van 16,3 miljard dollar, en is een van de grootste producenten van medische apparatuur ter wereld. Stryker levert een breed scala van hoogwaardige producten, waaronder gewrichtsprothesen, trauma, wervelkolom- en micro-implantatiesystemen, orthobiologie, boor- en zaagapparatuur, chirurgische navigatie systemen, endoscopische producten alsmede hulpmiddelen op het gebied van patiëntenvervoer en spoedeisende medische hulp.



Wat zou u doen met een besparing van 19.7%?



## 2 Sisters: bijna 7% besparing op gas

2 Sisters Holland is een dochteronderneming van 2 Sisters Food Group, een voedselverwerkend bedrijf uit de UK met een internationale reputatie. Het bedrijf heeft een behoorlijke groei doorgemaakt, heeft een huidige omzet van 1 miljard Euro en biedt werkgelegenheid aan ruim 7.000 mensen.

Met het oog op het verhogen en verbeteren van zijn winstgevendheid, heeft 2 Sisters Holland voor het eerst externe consultants in de arm genomen met de opdracht het aardgasbudget onder de loep te nemen voor twee productiefaciliteiten in Nederland.

2 Sisters Holland wist hoe groot de impact van deze kostenplaats was op de financiële resultaten, maar wist ook dat ze zelf niet de tijd noch de mankracht had om een dergelijk project op te pakken. Ze riepen de hulp in van Frits Gösgens, senior

consultant bij Expense Reduction Analysts, en Erich Wunker, expert op het gebied van Nederlandse energienetwerken, als specialisten om de cijfers tegen het licht te houden, mogelijkheden voor besparingen aan te wijzen, aanbevelingen te doen, de implementatie hiervan uit te voeren en verdere acties op te volgen.

### Gas, een ingewikkeld aandachtsgebied

Het aardgasbudget van 2 Sisters Holland kende een grote stijging de afgelopen jaren aangezien het tarief gekoppeld was aan de stijgende olieprijs.

“Ze hadden een variabel contract waarbij de prijzen elke 6 maanden wijzigden zonder dat ze daar enig zicht op hadden. 2 Sisters Holland maakte zich grote zorgen over deze stijgende kostenpost. Na mijn analyse van de boekhouding, kon ik ze

een gedetailleerd beeld schetsen van hun situatie en de verstrekende effecten van de oliemarkt op hun budget. Het bleek dat ze eigenlijk minder uitgaven dan ze hadden gedacht maar geen zicht hadden op de feitelijke situatie aangezien ze per 6 maanden gefactureerd werden”, licht Frits Gösgens toe.

“We stelden voor dat ze hun interne procedures zouden aanpassen en de contracten zouden wijzigen naar eenjarige contracten om zo op het juiste moment te kunnen profiteren van goedkopere gasprijzen”, gaat Frits Gösgens verder.

“Het benchmarken speelde een belangrijke rol in het project. Dit is een perfect hulpmiddel om te bepalen hoe goed je inkoop eigenlijk is. Het is cruciaal in een beleid om kosten te besparen omdat het de service-niveaus van de huidige leveranciers vergelijkt met de concurrenten. Een dergelijke vergelijking biedt ons ook meteen inzicht of de diensten van de bestaande leveranciers nog aansluiten op de huidige behoefte. Bovendien zie je in een oogopslag wat de beste prijzen en servicelevels zijn in de hedendaagse markt.

Op basis van hun specifieke marktkennis, stelden de experts vervolgens de specificaties op die de basis vormden voor een aanbesteding bij tien leveranciers. Na bestudering van alle aanbiedingen, maakte de directie een keuze waarna de experts de gekozen oplossing implementeerden om de berekende besparingen te realiseren.

### Eerste resultaten bemoedigend

2 Sisters Holland kan zijn aandacht richten op de strategische doelen en heeft de hele operatie uitbesteed aan de specialisten van Expense Reduction Analysts die effectieve oplossingen operationeel hebben gemaakt zonder het normale bedrijfsproces ook maar het minste of het geringste te verstoren.

“2 Sisters Holland heeft onze adviezen opgevolgd en een besparing geëffectueerd van 6,4%. Dit is maar een relatief klein percentage van hetgeen werkelijk haalbaar is. Maar op deze manier hebben we wederzijds onze samenwerking kunnen uittesten. 2 Sisters Holland is uitermate tevreden over zowel de resultaten alsook onze aanpak en onze samenwerking gaat een vervolg krijgen”, zegt Frits Gösgens tot besluit.

## Raet brengt kosten voor kantoorartikelen terug met 36%

Raet is een IT-dienstverlener op het gebied van Human Resources en payroll. Raet verzorgt maandelijks meer dan twee miljoen salaris- en pensioenberekeningen. Bij Raet werken ongeveer 900 mensen die in totaal ruim 12.500 organisaties rechtstreeks bedienen.

In Nederland is Raet de marktleider en wil dat blijven door voortdurend te kijken naar de ontwikkelingen in en (toekomstige) behoeften van de markt.

De strategie van Raet is gebaseerd op de volgende uitgangspunten:

Het aanbieden van slimme online applicaties.

Kiezen voor implementatietrajecten die worden bepaald door processen op HR-vakgebied.

Het aanbieden van diensten als business process outsourcing (uitbesteden).

Raet volgt alle marktontwikkelingen op de voet en houdt voortdurend vinger aan de pols om vragen en wensen snel te kunnen omzetten in nieuwe diensten. Voorbeelden hiervan zijn “Software as a Service (SaaS)”, koppelingen met diverse instanties, actuele applicaties toegespitst op veranderende wet- en regelgeving enz.

### Kostenreductie

Hoewel Raet zich terdege bewust is van haar uitgaven vond in het voorjaar van 2010 een kennismaking plaats tussen Aart Kruk van Raet en Kees de Dreu van Expense Reduction Analysts. Na vooronderzoek is besloten tot het opstarten van een drietal besparingsprojecten: kantoorartikelen, drukwerk en schoonmaak. De drie projecten zijn inmiddels alle drie met succes geïmplementeerd. Aart Kruk zegt over het kantoorartikelenproject: “Ik ben verrast en verbaasd over het resultaat dat

### Situatie

De afdeling “Faciliteiten” is verantwoordelijk voor diverse disciplines, zoals Gebouwenmanagement, Schoonmaak, Verzekeringen, Kantoorartikelen en Drukwerk. Aart Kruk, manager faciliteiten, geeft leiding aan deze afdeling. Vanwege expansie en overnames is de werkdruk op deze afdeling hoog. De prioriteiten liggen vooral op het gebied van gebouwenmanagement omdat hier grote investeringen mee gemoeid zijn. Aart Kruk is dankzij jarenlange ervaring goed op de hoogte van diverse tarieven en inkooprijzen binnen deze facilitaire afdeling. Voor alle kostencategorieën zijn de inkoopprotocollen en contracten goed vastgelegd en er is regelmatig contact met de leveranciers. Als specialist op het gebied van kantoorartikelen heeft Hans Touw namens Expense Reduction Analysts een project op dit gebied opgestart. De resultaten leest u in onderstaande toelichting.

### Oplossing

Vanwege het historische verbruik in alle kantoorartikelen had Raet al goede condities; de kantoorartikelenleverancier verleende een hoge korting op de catalogusprijzen. Waren er dan nog wel besparingen te realiseren? Jazeker, aldus Hans Touw en hij vervolgt: “mijn ervaring leert dat er veel mogelijk is door een grondige analyse van de artikelen en stevige onderhandelingen met kantoorartikelleveranciers. Door de methodiek van Expense Reduction Analysts in combinatie met kennis van de branche, is uiteindelijk voor Raet een prachtig voorstel op tafel gelegd met een keuze uit meer opties.”

### Besparing

Speciaal voor Raet is door Expense Reduction Analysts een geselecteerde artikellijst samengesteld. Tezamen met een eisen en wensenpakket vormt deze lijst de basis voor het offertetraject dat Expense Reduction Analysts opstartte met vier leveranciers. Na analyse van alle offertes zorgde de uitkomsten voor interessante besparingen en aanvullende alternatieven. Met behulp van een gedetailleerde rapportage werden de opties voorgelegd. Raet heeft uiteindelijk de keuze gemaakt voor de optie met een hoge besparing, in combinatie met de ‘best value for money’. Overigens bleek de huidige leverancier als beste uit de bus te komen.

### Voortgang

Zoals Expense Reduction Analysts gewend is, rapporteren zij ieder kwartaal over de gerealiseerde besparingen. Onlangs is het vierde kwartaalrapport opgesteld en opnieuw bleken de besparingen rond de 36% uit te komen.

Aan het begin van 2011 heeft Raet een branchegenoot overgenomen en er worden nu veel meer kantoorartikelen verbruikt. Samen met Raet en de leverancier heeft Expense Reduction Analysts ervoor gezorgd dat extra artikelen recentelijk zijn toegevoegd aan de geselecteerde artikellijst, zodat ook die artikelen tegen speciale prijzen kunnen worden afgenomen. Deze continue controle door Expense Reduction Analysts zorgt ervoor dat Raet optimaal profiteert van de ingezette besparingen.

„Ik ben verrast en verbaasd over het resultaat dat Expense Reduction Analysts met haar grondige aanpak voor ons heeft weten te bereiken.“

Aart Kruk, Manager Faciliteiten, Raet



## Expense Reduction Analysts

Helpt organisaties de kosten te verlagen en de winst te verhogen in meer dan 30 landen.

find extra profit

infoeurope@expensereduction.com  
www.expensereduction.com

# Pioneer Benelux B.V.: technische kennis betaalt zich uit!

Pioneer Benelux B.V. is een leider op het gebied van elektronica voor Thuis, Auto en voor Clubs in de Benelux.

Sinds 2008 heeft het bedrijf in zijn continue streven naar het verbeteren van de winstgevendheid, al verschillende kostenbesparingen doorgevoerd in samenwerking met Chris Wilgehof, consultant bij Expense Reduction Analysts Nederland.

Binnen deze samenwerking die een hoge mate van gelijkwaardigheid kent, heeft Pioneer Benelux B.V. aan een team bestaande uit Chris Wilgehof en telecommunicatie expert Kees de Dreu, gevraagd om te zoeken naar een telecommunicatie-oplossing die voldoet aan de wensen van het bedrijf en deze vervolgens ook te implementeren. Deze opdracht vroeg om een technische kennis die het niveau van

het rechttoe rechtaan onderhandelen over een contractverlenging veroversteeg.

## Behoeftte aan een toonaangevend technisch adviesbureau

Pioneer Benelux B.V. was van mening dat het verlagen van hun telecommunicatiekosten alleen bereikt kon worden door het vervangen van hun bestaande PABX installatie (bedrijfstelefooncentrale voor binnenkomende en uitgaande gesprekken over de vaste lijn) die als verouderd werd beschouwd. Dit kwam vooral door het feit dat hun huidige leverancier geen onderhoud meer kon plegen aan het systeem. In de zoektocht naar iets nieuws wilde men ook zoveel mogelijk besparen op de telefoonkosten.

De door Pioneer Benelux B.V. voorgestelde route werd onderschreven door twee leveranciers die door het bedrijf waren ingeschakeld. Bij

het bestuderen echter van de aanbiedingen van deze leveranciers, kwam Pioneer Benelux B.V. tot de conclusie dat het hen ontbrak aan zowel de kennis als de noodzakelijke mankracht. Als oplossing werd Expense Reduction Analysts gevraagd om beide concurrerende voorstellen te evalueren.

Deze evaluatie bleek echter buitengewoon ingewikkeld. Allereerst waren de twee voorgestelde technische oplossingen totaal verschillend. Daarnaast waren de beschrijvingen van de systemen en de bijbehorende diensten uitermate onduidelijk. De conclusie was dan ook dat op basis van deze voorstellen geen keuze kon worden gemaakt.

Dit belette Kees de Dreu echter geenszins om zijn missie uit te voeren. Uit de gesprekken met de algemeen directeur, de directiesecretaresse en de call center manager van

Pioneer Benelux B.V. was gebleken dat iedereen eigenlijk heel tevreden was over de functionaliteiten van het huidige systeem. Aanleiding voor Kees de Dreu om met een alternatief voorstel te komen, waarmee het bestaande systeem behouden zou kunnen worden.

De uitdaging was om een ervaren leverancier te vinden die in staat was om zowel een upgrade van de apparatuur uit te voeren als ook het onderhoud voor de lange termijn op zich te nemen. "Het was duidelijk niet de bedoeling om deze maand het systeem te upgraden en vervolgens een paar maanden later alsnog nieuwe apparatuur aan te schaffen", vertelt Kees de Dreu. Met behulp van de uitgebreide database van leveranciers bij Expense Reduction Analysts kon het project succesvol worden afgerond.

## Een oplossing tegen één tiende van de kosten!



Pioneer Benelux B.V. ging mee in de voorgestelde oplossing die hen een aanzienlijke besparing opleverde zonder verstoring van de dagelijkse gang van zaken. "Dit was een ideale oplossing. De kosten waren één tiende van de aanschafprijs van een nieuw systeem", licht Kees de Dreu toe. De nieuwe onderhoudspartner had tien dagen nodig om de apparatuur te upgraden. Daarna konden de call center medewerkers getraind worden in de nieuwe functionaliteiten.

Het bleef niet bij besparingen alleen op apparatuur, ook in de operationele kosten kon worden bespaard.

Na een diepgaand onderzoek van de totale telecommunicatie uitgaven van het bedrijf en de huidige marktvarianten, uitgevoerd door Kees de Dreu, ging Pioneer Benelux B.V. in zee met een nieuwe aanbieder wat een verdere kostenreductie van 23% opleverde.

"Het totale project werd binnen vier maanden afgerond. Dit was haalbaar omdat we als gelijkwaardige partners samenwerken met onze klant. Dit soort adviesaanvragen stelt ons in staat om samen met de klant te werken aan een besluitvormingsproces", concludeert Chris Wilgehof, als projectmanager.



## Carrier: eenmalige besparing van €400.000 en een jaarlijkse besparing van €200.000!

Carrier Refrigeration Benelux BV is een dochteronderneming van Carrier Corporation, wereldleider in airconditioning en koelsystemen, dat onderdeel uitmaakt van United Technologies Corporation (UTC). Carrier Refrigeration Benelux BV, met een omzet van €60 miljoen per jaar en 300 medewerkers, is gespecialiseerd in oplossingen voor verkooppunten van levensmiddelen, d.w.z. het fabriceren van koelapparaten en -systemen voor supermarkten, tankstations, vliegvelden, treinstations etc.

Voor zijn dagelijkse bedrijfsvoering heeft Carrier Refrigeration Benelux BV een wagenpark van 200 wagens waaronder 150 bedrijfsauto's. Dit vormt een aanzienlijke kostenpost die het bedrijf wil benchmarken om te bepalen of de tarieven die in rekening worden gebracht concurrerend zijn; het gevoel overheerst dat hier kostenbesparingen mogelijk zijn.

Om deze situatie onder de loep te nemen, kosten te besparen en handreikingen te krijgen om fouten uit het verleden te vermijden, heeft Carrier Refrigeration Benelux BV de hulp ingeroepen van een expert: Henk Postmus van Expense Reduction Analysts Nederland.

### Een aantal scenario's

De contracten waren 4 jaar lang niet aangepast en moesten volledig vernieuwd worden. Daar zaten echter wel wat haken en ogen aan. "We liepen niet alleen tegen talrijke en vaak lastig

te doorgronden problemen aan, maar waren ook gebonden aan bepaalde afspraken die vanuit de moedermaatschappij UTC werden opgelegd. Zo had UTC strikte eisen ten aanzien van toeleveringsbedrijven. Verzekering en brandstof moesten worden meegenomen in offertes zonder dat de totale kosten mochten stijgen. We zijn deze uitdaging met open vizier aangegaan", licht Henk Postmus toe. Van de zes onderhoudsbedrijven die waren uitgenodigd een offerte te maken, werden er vijf in de eerste fase gekozen waardoor we vijf aanbevelingsscenario's konden schrijven voor elk onderdeel van het wagenpark. Voor de personenwagens liepen de ramingen uiteen van 0 tot 6% reductie in kosten, voor de bestelwagens en vrachtauto's lagen de geschatte besparingen tussen de 7 en 22%.

Waar bij de personenwagens de beste optie niet perse een andere leverancier betekende, was dit bij de bestelwagens wel degelijk het geval. Behalve in de tarieven, zaten de verschillen tussen de voorstellen met name in het serviceniveau. Eén leverancier werd gecontracteerd voor de verschillende segmenten van het wagenpark en één extra leverancier voor de personenwagens. Beide voldeed aan alle eisen die door UTC werden gesteld.

### Buitengewone resultaten

Na het implementeren van de aanbevelingen van Expense Reduction Analysts, werd een besparing van 6% op de personenauto's van Carrier Refrigeration Benelux BV gerealiseerd. Bij de bedrijfswa-

gens werden zelfs alle verwachtingen van Carrier Refrigeration Benelux BV overtroffen met een kostenreductie van 22%. In totaal komen de besparingen uit op een bedrag van €400.000 over een periode van 4 jaar, waarna de jaarlijkse kostenreductie stabiliseert op €200.000 per jaar.

Carrier Refrigeration Benelux BV was bijzonder tevreden over deze eerste cijfers en daarnaast ook over de verbeteringslag die op advies van onze consultants in procedures is gemaakt waardoor er in de toekomst nog efficiënter gewerkt kan worden.

"Dit succes was alleen mogelijk vanwege de partnerrelatie die we hadden met de verschillende betrokken partijen in dit project: de enige manier om echt een lange termijn oplossing te bewerkstelligen, was om een synergie te vinden waar iedereen baat bij had. Onze rol is het ook om een schakel te vormen waardoor leveranciers makkelijker geïntegreerd kunnen worden. Dat is een belangrijke voorwaarde voor succes en maakt onze missie duurzaam", legt Henk Postmus uit. Hij voeg er aan toe: "Om er op toe te zien dat deze resultaten zo blijven, zullen we het project nog 2 jaar blijven volgen".

Carrier Refrigeration Benelux BV's tevredenheid over de bijdrage van Expense Reduction Analysts heeft ertoe geleid dat het project wordt uitgebreid naar andere kostengebieden in de verwachting dat nog meer besparingen kunnen worden gehaald, zonder risico's voor de klant.

## Orcon: Fabrikant van ventilatiesystemen realiseert kostenreductie in Vracht en Energie

Orcon is gevestigd in Veenendaal in Nederland en al ruim 20 jaar werkzaam in de ontwikkeling en productie van ventilatiesystemen voor woningen. De focus bij woningen ligt met name op energiezuinigheid en een gezond binnenklimaat. De ventilatiesystemen van Orcon voor de woningbouw zijn in Nederland inmiddels een bekend begrip. Ook internationaal timmert Orcon flink aan de weg. Orcon's producten worden bij voorbeeld al toegepast in Japan, de UK, Ierland, Frankrijk, Duitsland, Polen en België. Export wordt langzaam maar steeds belangrijker. Om concurrerend te blijven, wees Margot Verduin, Financial Controller bij Orcon, Kees de Dreu en Frits Gösgens bij Expense Reduction Analysts aan om de kosten van de niet-kerntaken te analyseren en te optimaliseren. Expense Reduction Analysts begon de werkzaamheden dan ook met de kostengebieden Energie en Vracht.

Vrachtkosten, documentbeheer en verpakkingen vormden een gezamenlijke kostenpost van €170.000 per jaar. Orcon werkte hierbij al jaren samen met voornamelijk lokale partners. Orcon wilde nu wel eens weten hoe concurrerend hun tarieven waren. Om een goed

beeld te krijgen van de behoeften en de eisen, bezocht Expense Reduction Analysts het bedrijf tweemaal en sprak daarnaast ook met de bestaande leveranciers.

Tot nu toe werden de binnenkomende pallets en de pakketvracht afgehandeld door verschillende leveranciers waaronder een groothandel met slechts beperkte bezorgtijden. Om de beste oplossing voor Orcon te vinden, stelde

ving van hetzelfde serviceniveau. Orcon besloot met de meeste bestaande leveranciers verder te gaan – maar wel tegen betere financiële voorwaarden. Over het geheel genomen realiseerde Expense Reduction Analysts een kostenreductie van 12,5%. Daarnaast werd met de kleinere energieprojecten – waarbij een nieuwe leverancier werd geïntroduceerd – nog eens een besparing van 15% gehaald.

### „Ik vond de samenwerking met Expense Reduction Analysts zeer resultaatgericht met volop ruimte voor onze kernactiviteiten.“

Margot Verduin, Financial Controller, Orcon

Expense Reduction Analysts een offertetraject op, gebaseerd op de belangrijkste vereisten en verzocht zes logistieke bedrijven een offerte in te dienen.

Een van de uitkomsten van het offertetraject was dat Orcon minimaal twee leveranciers nodig had om het hoge kwaliteitsniveau te borgen. Daarom legde Expense Reduction Analysts vier voorstellen aan Orcon voor om kostenreducties te realiseren met handha-

Margot Verduin, Financial Controller bij Orcon, was bijzonder blij met de resultaten: "Ik vond de samenwerking met Expense Reduction Analysts zeer resultaatgericht met volop ruimte voor onze kernactiviteiten. Tijdens de projecten die we met Expense Reduction Analysts deden, werden we ook gestimuleerd om kostenbewuster te werken en beter te letten op kansen en bedreigingen op het gebied van kostenbeheersing."



Editor: ERA Global Management Limited, Suite 24, 40 Churchill Square, Kings Hill, West Malling, Kent, ME19 4YU, U.K.

De frequentie van publicatie: driemaandelijks

Hoofd redactie: Thomas Löwer . Grafische afdeling: okapidesign.com

Druk: Druckerei Köller+Nowak GmbH . Bublitzer Straße 32 . 40599 Düsseldorf . Foto's: Pioneer, Raet  
Het gedeeltelijk of volledige kopiëren van artikelen gepubliceerd in Cost Savings Today, zonder voorafgaande toestemming van Expense Reduction Analysts, is strikt verboden.