



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

Expense Reduction Analysts finds extra profit

HET RESULTAAT

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 ver oversteege.

Behoeftte aan een toonaangevend technisch adviesbureau

Pioneer Benelux B.V. was van mening dat het verlagen van hun telecomkosten 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

find extra profit

www.expensereduction.com



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 alsook 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 markttarieven, 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.

PROJECT INFORMATIE

Branche: Groothandel

Kostencategorie:
Telecommunicatie 23%

find extra profit

www.expensereduction.com