



Geslaagd pilotproject voor Renault Nederland bij Stam Groep krijgt vervolg

Expense Reduction Analysts finds extra profit

HET RESULTAAT

In Frankrijk doet ERA al enige jaren zaken met Renault SA. Tevredenheid over deze samenwerking heeft ertoe geleid dat ERA inmiddels ook in andere Europese landen voor vestigingen van Renault aan het werk is. ERA-consultant Chris Wilgehof werd in deze grensoverschrijdende uitroling de cliëntmanager voor Nederland en nam contact op met Renault Nederland voor nadere invulling.

“Wij zijn zeer tevreden met ERA, zowel over hun methodiek als over de betrouwbaarheid en inzet van de consultants. De administratie is veel lichter en de forse besparingen die ons destijds zijn voorgespiegeld zijn zelfs overtroffen.”

Richard Hoekstra, Finacial Director,
Stam Group

Chris Wilgehof: “Uit alle dealers van Renault Nederland werd voor de pilot gekozen voor drie geschikte bedrijven, waarvan Stam de grootste is.” Stam Groep telt negen Renault-vestigingen in midden-Nederland en vertegenwoordigt daarnaast de merken Opel en Dacia. Verder heeft



Stam Groep drie tankstations, vier auto-shadebedrijven, een leasemaatschappij en een assurantiebedrijf. Ook verhuur, financiering en wagenparkbeheer behoren tot de aangeboden diensten. Financieel directeur Richard Hoekstra bleek zeer geïnteresseerd in het ERA-concept.

Na een eerste brede inventarisatie van mogelijke kostenbesparingen, werden uiteindelijk drie projecten opgezet: telecommunicatie, kantoorartikelen en factory consumables. Het project telecommunicatie begon met puzzelen; consultant Kees de Dreu heeft allereerst de wirwar van telecomcontracten teruggebracht tot één helder contract. “Er liepen zo’n dertig contracten, allemaal bij dezelfde provider maar allemaal met eigen prijsafspraken. En daaraan waren even zoveel nota’s verbonden”, zegt Kees de Dreu. Hij zocht uit waar

al die contracten precies over gingen en maakte er een duidelijk geheel van, zodat de telecomadministratie nu voor alle vestigingen volkomen doorzichtig is. In die nieuwe situatie werd vervolgens onderhandeld over de tarieven. Uiteindelijk is Stam bij dezelfde provider gebleven, wat de voorkeur had van Richard Hoekstra, maar tegen veel betere voorwaarden. Al met al heeft dit over het laatste half jaar een besparing op gesprekskosten opgeleverd van maar liefst 25,9 procent.

Maar daarbij bleef het niet. Samen met de systeembeheerder van Stam bezocht de ERA-consultant in drie dagen tijd alle vestigingen om te controleren hoeveel lijnen er binnenkwamen en wat de functie van die lijnen waren. “Niet gemakkelijk, want veel van die panden zijn oud, waardoor de bekabeling nauwelijks tra-

find extra profit

www.expensereduction.com



ceerbaar is. Op een goed moment was het ook even schrikken: in één van de vestigingen, kreeg net toen wij bezig waren de betaalautomaat van het pompstation een storing. Gelukkig was snel duidelijk dat wij daar niets mee te maken hadden en was de storing snel opgelost", lacht Kees de Dreu. Er bleken in het totaal maar liefst 72 abonnementen te zijn die geen functie (meer) hadden en waar wel al jaren voor werd betaald. Daar is nu korte metten mee gemaakt, wat Stam nog eens 14.000 euro per jaar bespaart. Stam bleek zelfs al jarenlang te betalen voor zeven lijnen die de panden niet eens binnenkwamen, met als resultaat een forse restitutie.

Wat de kantoorartikelen betreft had Stam weinig fiducia in besparingen; toen ERA kwam, had het bedrijf net via een inkooporganisatie voor de autobranche een gunstig nieuw contract afgesloten met een grote landelijk opererende kantoorartikelenleverancier. Stam verwachtte niet dat op dit vlak nog scherper onderhandeld zou kunnen worden, maar consultant Hans Touw wist alsnog gemiddeld 25% en op

contractartikelen zelfs 31,4% te besparen.

De betrokken ERA-consultants zijn het erover eens dat de mooie resultaten ook te danken zijn aan de opstelling van de Financieel Directeur: "Richard Hoekstra maakt duidelijk wat hij van experts verwacht, maar vertrouwt dan ook volkomen op hun expertise, dat is prettig. En hij houdt niet van moeilijk doen. Zo zei hij, toen de provider 31 handtekeningen van hem wilde bij het oversluiten van de dertig oude contracten naar één nieuw contract: als ik meer dan één handtekening moet zetten, wordt het een handtekening om alles op te zeggen."

"Zo is het", bevestigt Richard Hoekstra. "Wij zijn zeer tevreden met ERA, zowel over hun methodiek als over de betrouwbaarheid en inzet van de consultants. De administratie is veel lichter en de forse besparingen die ons destijds zijn voorgespiegeld zijn zelfs overtroffen."

Omdat deze pilot tot zeer goede resultaten heeft geleid, is ERA inmiddels ook aan

de slag bij andere dealers van Renault Nederland.

PROJECT INFORMATIE

Branche: Retail

Kostencategorieën:
Telecommunications 26%
Office Supplies 25%

find extra profit

www.expensereduction.com