



Kostenbesparing leidt tot hogere competitiviteit

Expense Reduction Analysts finds extra profit

HET RESULTAAT

“Door de economische crisis waren wij genoodzaakt om alle aspecten van ons bedrijf te herbekijken. Als één van de acties om de competitiviteit te handhaven startten wij een globaal kostenbesparingsprogramma op waarbij we een beroep deden op een externe partner voor de analyse en opvolging van duidelijk gedefinieerde aankoopprocessen”, opent Dirk Coveliers, General Manager Maintenance Partners.

“We maken deel uit van een internationale organisatie met vestigingen in Europa, Midden- Oosten en Afrika. Met 350 medewerkers wereldwijd voeren wij het onderhoud uit op alle roterende machines in de industrie. Het betreft daarbij onder meer pompen, tandwielkasten, elektromotoren, turbines, compressoren, generatoren en transformatoren. De voornaamste klanten situeren zich in de sectoren van energieopwekking, chemie en petrochemie, kunstmestproductie, papier, afvalverwerking, scheepvaart, enz.”

Ondersteuning aankoopdienst

“Voor een aantal kostenposten hebben wij binnen het globale besparingsprogramma samengewerkt met Expense Reduction Analysts. Met hen hebben wij de aankoop

“Door de economische crisis waren wij genoodzaakt om alle aspecten van ons bedrijf te herbekijken.”

Dirk Coveliers, General Manager,
Maintenance Partners



energie (gas en elektriciteit), afvalbeheer, cleaning, linnen (werkkledij) en industriële gassen aangepakt. De externe partner heeft ons ondersteund in het optimaliseren van de bestaande contracten met leveranciers en met het opstellen van nieuwe contracten met nieuwe leveranciers. Dit optimalisatieproces werd tot in de details uitgewerkt. Na het in voege treden van de vernieuwde contracten werd ook de opvolging van de facturatie verricht. Dit is voor onze aankoopdienst een zeer belangrijke ondersteuning. Om het beeld compleet te maken: binnen deze contracten werden ook vernieuwde afspraken gemaakt over bestaande voorraden. Dat was onder meer het geval voor de industriële gassen. Sommige toeleveranciers met wie we vaak al jarenlang samenwerkten waren in eerste instantie verrast door onze aanpak rond kostenbesparingen. Eenmaal overtuigd van

onze bedoeling kregen wij alle medewerking, geen enkele toeleverancier is afgehaakt.”

Besparingen inzichtelijk maken

“De kostenbesparingen werden onmiddellijk, na het afsluiten van de nieuwe contracten, inzichtelijk gemaakt via maandelijkse opvolging van de facturatiegegevens van de betrokken kostenposten. Via opvolgingsmeetings werden deze door de externe partner aan ons gecommuniceerd. De opvolgingsmeetings worden bijgewoond door de verschillende ‘proceseigenaars’ binnen het bedrijf: dit zijn de medewerkers die verantwoordelijk zijn voor de aankoop en exploitatie van de producten en diensten, die door de externe partner onderzocht werden. Via een 1-page document, dat een overzicht geeft van het totaal aan gemaakte

find extra profit

www.expensereduction.com



besparingen, wordt ook het topmanagement en de raad van bestuur geïnformeerd." Bewakingsmechanismen "Kost per kost duiden wij een verantwoordelijke aan om in de komende periode de opvolging te blijven realiseren. Vanzelfsprekend zal er ook via onze analytische boekhouding nauwkeurig toegezien worden dat de gemaakte besparingen verder verankerd worden. Wij beseffen dat dit niet altijd evident zal zijn. De eerste besparingen realiseren is doorgaans een makkelijke oefening, het komt er echter wel op aan om op de ingeslagen weg verder te gaan. De kostenbesparing heeft overigens niet geleid tot outsourcing van bepaalde diensten, het opzet was vooral om grondig te kijken naar het aankoopproces van producten en diensten. Er is ook geen sprake van een te ver doorgedreven cost management op de werking van de organisatie en op de tevredenheid van de medewerkers."

Grotere besparingen dan gedacht

"De oefening van de kostenbesparing is geen eenmalige gebeurtenis maar vindt eigenlijk continu plaats. Door het feit dat we een beroep konden doen op specialisten die een analyse maakten per vakgebied en zeer creatieve voorstellen deden, zijn we veel verder kunnen gaan dan via de klassieke methode. We maakten daardoor veel grotere besparingen dan we intern hadden kunnen doen. Met de externe partner werken we samen op basis van 'no cure no pay', met een bonussysteem op de werkelijk gerealiseerde besparingen. Op die manier creëren wij een win-win situatie voor onszelf en de externe partner."

Geen verhaal op zichzelf

"Een kostenprogramma mag nooit een verhaal zijn dat op zichzelf staat. Bij ons maken besparingen dan ook deel uit van een bredere

strategie. Daar worden wij niet alleen beter van maar ook onze klanten."

Percentage Gerealiseerde besparingen

De gerealiseerde besparingen liggen tussen de 15% en 40%, afhankelijk van de kostenpost. Daarnaast werden in sommige gevallen nog creditnota's verkregen met terugwerkende kracht, met een extra besparing tot gevolg.

find extra profit

www.expensereduction.com