

# JCDecaux: "Externe hulp was onmisbaar"

**De klant:** JCDecaux  
**Sector:** Media, communicatie  
**Onderzochte kostencategorieën:**  
Afvalbeheer 24% Elektriciteit 20%  
Transport 24% Wagenpark 16%

"Een vruchtbare samenwerking die we iedereen aanbevelen!"

Wim Jansen, CEO, JCDecaux België

**De kosten in een onderneming beter beheersen? Het is mogelijk. Een consultant met expertise op de juiste domeinen kan aanzienlijke besparingen mogelijk maken.**

De wachthokjes van JCDecaux zijn niet meer weg te denken uit het straatbeeld. Maar deze onderneming, die reizigers een via de reclame gefinancierde service biedt, mag de economische realiteit nooit uit het oog verliezen, om een dienstverlening van hoge kwaliteit te blijven garanderen.

Wim Jansen, Algemeen directeur van JCDecaux België, bevestigt hoe belangrijk dit aspect is: "We delen dezelfde wereld en iedereen heeft het zwaar te verduren in de huidige economische context. De reclamesector, onze voornaamste bron van inkomsten, zal in 2013 voor alle sectoren samen waarschijnlijk zo'n vier procent krimpen. JCDecaux zelf laat dit jaar wel een lichte organische groei optekenen, maar die is ontoereikend om tal van stijgende kosten het hoofd te kunnen bieden. Zo vormen de gemeenteheffingen een bijzonder zware last. Daarom moesten we nadenken over een beleid om kostenefficiënter te werken. En hoewel dit gedeeltelijk intern kon worden aangepakt dankzij een strikte discipline en in het bijzonder de focus van de directie, zijn sommige elementen zo complex dat externe hulp onmisbaar was."

## Grondige analyse

Daar begon de opdracht van Expense Reduction Analysts: "De samenwerking met een consultant die al zijn expertise ter zake kan aanreiken, leek ons vanzelfsprekend. Eerst bespraken we onze business en onze activiteiten en schetsten we de grote kostenposten van onze onderneming. Vervolgens wees onze partner op de domeinen waarop hij ons kon laten profiteren van zijn expertise en waarop hij met zekerheid de kosten zou kunnen terugdringen."

Zodra de doelstellingen waren vastgelegd, kon de volgende fase worden ingezet: "De consultant ging



de werkvloer op om de werking van de verschillende departementen beter te begrijpen. Het werd onze medewerkers al snel duidelijk dat het absoluut niet de bedoeling was om hen op een of andere manier te controleren, maar wel om iedereen zijn situatie te verbeteren in een positieve dynamiek, waarbij de verworven ervaring met hen wordt gedeeld."

Na die stap konden dan offerteaanvragen worden verstuurd naar de betrokken leveranciers: "Voor de indiening van de offertes werd een precieze timing vastgelegd, waarna werd vergaderd met het management om de kwalitatieve en kwantitatieve criteria te analyseren en zo de toekomstige partner te kiezen."

## Overtuigende resultaten

Sinds de start van dit project in 2012 zijn in een jaar tijd resultaten geboekt die de verwachtingen ruimschoots overtreffen: "Van de vijf domeinen waarover de ERA-consultant zich heeft gebogen, waren de elektriciteitscontracten een van de grote werkpunten. Dankzij de offerteaanvraag hebben we een voordelige oplossing kunnen vinden met als resultaat een kostenverlaging van zo'n 20 procent op het verbruiksgedeelte. Dat is een bijzonder mooi cijfer, aangezien al onze wachthokjes verlicht zijn en er dus behoorlijk wat stroom wordt verbruikt."

En er kon nog meer worden bespaard: "Een tweede werkpunt was het beheer van ons autopark, goed voor een honderdtal privé- en bedrijfsvoertuigen. Ook daar kon de consultant ons een specialist ter zake ter beschikking stellen, die een besparing van 16 procent wist te realiseren. Verder boekten we een mooi resultaat voor 'waste management', het sorteren van afval en het verwerken van oude affiches uit de wachthokjes. Die affiches kunnen worden doorgegeven aan liefhebbers of kunnen worden gerecycled. Dankzij een betere organisatie konden de kosten met maar liefst 24 procent worden verminderd. Wat de transportkosten voor nieuwe affiches betreft, kon praktisch evenveel worden bespaard. Die affiches worden namelijk naar onze verschillende dispatchingcentra in het hele land verstuurd en moeten uiteindelijk in de

wachthokjes terecht komen."

Zelfs als er geen echte besparing wordt geboekt, kan het toch nog andere voordelen opleveren: "Een kleinere kostenpost bij ons zijn de verplaatsingen van onze medewerkers in België of in het buitenland in het kader van hun professionele relaties. Hoewel we die kosten al goed onder controle hadden, kon dankzij de expertise van Expense Reduction Analysts de kwaliteit van de dienstverlening die we genieten worden verbeterd."

## Ledereen wint erbij

Heeft de onderneming dan als enige voordeel bij het werk van een consultant? "Integendeel! Aangezien de getekende contracten over verschillende jaren lopen, kunnen de leveranciers zich efficiënter organiseren en het risico beter beheeren. Dankzij de voordelige voorwaarden die ze ons konden aanbieden, hebben ze er een trouwe klant bij. Dat is voor hen een bron van inkomsten."

Kortom, het was dus een heel positieve ervaring. Maar daar houdt het niet mee op: "De ERA-consultant zorgt ook voor follow-up: na een jaar wordt de balans opgemaakt, zodat we kunnen vaststellen of het gewenste resultaat is behaald. Als dat niet het geval is, kunnen we met de leverancier praten om bij te sturen. Het was over de hele lijn een vruchtbare samenwerking, die we iedereen kunnen aanbevelen!"

"Een consultant met expertise in de juiste gebieden kan geld besparen."

Wim Jansen, CEO, JCDecaux België