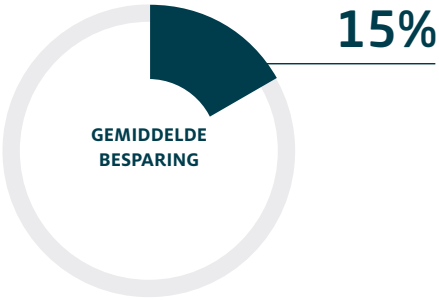
CASE STUDY

Expense Reduction Analysts

Tevredenheid leidt tot een langdurige samenwerking

DE KLANT	PDC Brush (België)
SECTOR	Productie van Schoonmaakartikele
ONDERZOCHTE KOSTENCATEGORIEËN	Verpakking, Labels



DE KLANT

PDC Brush is sinds zijn oprichting in 1946 uitgegroeid tot marktleider in de productie en marketing van 'private label' - schoonmaakartikelen. Het bedrijf biedt een uitgebreid productengamma aan, gaande van standaard- tot premiumproducten. Naast de klassieke huishoudborstels, heeft PDC Brush ook een omvangrijk aanbod voor flat cleaning, window cleaning en andere hoogstaande reinigingsapparaten. Het bedrijf heeft een omvangrijk netwerk en verkoopt producten wereldwijd, in meer dan 30 landen.

DE UITDAGING

Een paar jaar geleden kreeg het bedrijf een nieuw bestuur en vond er een herstructurering plaats. In die periode vroeg PDC Brush aan Expense Reduction Analysts om enkele indirecte kostencategorieën te onderzoeken.

Een van die categorieën was verpakking. Het bestelproces van verpakkingsmateriaal was gericht op een kortetermijninvulling van de behoeften. Leveranciers werden wekelijks gecontacteerd om de best mogelijke prijzen te onderhandelen en de opslag van producten te vermijden. Zowel voor de klant als voor de leveranciers was dit een tijdrovende bezigheid.

DE OPLOSSING

ERA keek niet alleen naar de prijsniveaus, maar ontwikkelde ook een nieuwe bestelprocedure. Daarbij werd een 'rolling-forecast-mechanisme' geïntroduceerd dat maandelijks aangepast wordt. In plaats van elke week hun prijs te moeten doorgeven, weten de gekozen leveranciers (één nieuwe en één reeds bestaande) nu op voorhand wat er nodig is. Daardoor kunnen zij onderhandelen met hun eigen leveranciers en de bestellingen groeperen met die van andere klanten. Zo vermijden ze specifieke opstartkosten en kunnen ze betere prijzen verkrijgen. De leveranciers zorgen voor de opslag.

De verbetering van dit proces zorgde voor een besparing van 15% en versterkte de relaties tussen de klant en de leverancier. Voor de labels werd de huidige leverancier behouden, maar ERA verkreeg wel een jaarlijkse korting en verwezenlijkte een besparing van 15%.

"De samenwerking is goed verlopen", zegt Geert Verhenne, Expense Reduction Analysts partner. "De klant heeft ons met veel plezier aanbevolen bij andere bedrijven en heeft ons gevraagd om door te gaan met de opvolging."

PDCBRUSH®
YOUR PARTNER IN CLEANING TOOLS

> "Ik ben heel tevreden over de behaalde resultaten, zeker op het vlak van verpakking. Daarom heb ik aan Expense Reduction Analysts gevraagd om door te gaan met de opvolging na de initiële 24 maanden."

OLIVIER STROBBE, CFO BIJ PDC BRUSH

Wij zien kansen waar u ze nooit voor mogelijk had gehouden.
Bel vandaag nog om het ware potentieel van uw bedrijf te ontdekken.

Visit **expensereduction.com**