



## Frequently Asked Questions

Viele Interessenten unseres Geschäftsmodelles haben oft ganz ähnliche Fragen. Die häufigsten haben wir im Folgenden zusammengestellt, um Ihnen eine genauere Vorstellung der Prozessabläufe im Netzwerk von Expense Reduction Analysts zu vermitteln.

### Warum lohnt es sich für mich, dem Netzwerk von Expense Reduction Analysts beizutreten?

Als Lizenzpartner von Expense Reduction Analysts, einer der weltweit führenden Unternehmensberatungen im Kosten- und Beschaffungsmanagement, haben Sie die Möglichkeit, Ihr eigenes Unternehmen aufzubauen und dabei unmittelbar von einem starken internationalen Netzwerk zu profitieren. Sie helfen Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen, ihre Gewinne erheblich zu steigern, indem Sie Kostensparpotenziale im nicht-strategischen Beschaffungsbereich aufdecken und anschließend konsequent umsetzen.

### Wie unterscheidet sich die Dienstleistung von Expense Reduction Analysts von anderen Unternehmensberatungen?

Drei wesentliche Merkmale unterscheiden uns von anderen Beratungsunternehmen:

**1. Keine Einsparungen, kein Honorar!** Unsere Dienstleistungen sind mit einem minimalen Risiko für unsere Kunden verbunden. Denn wir folgen dem Leitsatz: No savings, no fee – Keine Einsparungen, kein Honorar. Kunden bezahlen nur für positive Ergebnisse.

**2. Konsequente Implementierung!** Anders als bei vielen Unternehmensberatungen üblich, hört unsere Dienstleistung nicht bei der Vorstellung des Einsparpotenzials auf. Unsere Empfehlungen

werden anschließend auch konsequent von uns umgesetzt, um unseren Kunden maximale Einsparungen zu garantieren. Schließlich zählen am Ende die Ergebnisse.

**3. Enorme Expertise!** Durch unsere Spezialisierung auf die Senkung nicht-strategischer Kosten haben wir in den vergangenen 20 Jahren eine enorme Expertise entwickelt. Unser Netzwerk aus weltweit über 700 erfahrenen Beratern und Analysten sorgt dafür, dass sich die Qualität unserer Dienstleistung dauerhaft auf höchstem Niveau befindet.

### In welchen Bereichen senkt Expense Reduction Analysts die Kosten seiner Kunden?

Wir verfügen über Know-how und Lieferantenbeziehungen in über 40 Kostenkategorien. Hier haben wir einige dieser Kostenkategorien aufgelistet:

- Abfall / Entsorgung
- Bürobedarf
- Druckkosten
- Energieversorgung
- Facility Management
- Frachtkosten
- Fuhrpark
- Informationstechnologie
- Kurier- und Expressdienste
- Reinigungskosten
- Telekommunikation
- Verpackungen
- Versicherungen
- Und viele mehr

### In welcher Größenordnung bewegen sich die Einsparungen, die ich typischerweise für einen Kunden erzielen kann?

Da die Einsparungen von verschiedenen Faktoren (Kostenkategorie, Effizienz des Einkaufsmanage-

ments des Kunden, Branche, Unternehmensgröße u.a.) abhängen, schwanken diese entsprechend. Im Durchschnitt erzielt Expense Reduction Analysts Kostensenkungen von annähernd 5 bis 25 Prozent. Das durchschnittliche Projektvolumen je Kostenkategorie beträgt dabei über 250.000 Euro, dabei werden wir in der Regel pro Kunde in drei bis vier Kostenkategorien tätig.

### Wie viel kann ich verdienen?

Da Ihr Einkommen bei Expense Reduction Analysts allein von der Höhe Ihrer erzielten Einsparungen abhängig ist, bestimmen Sie selbst, was Sie verdienen. In der Regel gehen dabei 50 Prozent der Einsparungen, die Sie in einer bestimmten Kostenkategorie realisieren, an Sie und weitere ggf. an dem Projekt beteiligte Partner. Dieses Honorar bezieht sich üblicherweise auf einen Zeitraum von bis zu 48 Monaten.

### Mit welchen Unternehmen werde ich zusammenarbeiten?

Expense Reduction Analysts konzentriert sich vor allem auf kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs) mit einem Jahresumsatz zwischen 10 und 250 Millionen Euro. Grundsätzlich kann aber jede Firma oder Organisation ein potentieller Kunde sein. Jeder Betrieb hat schließlich Gemeinkosten und kann seinen Gewinn optimieren, indem er Kosten spart.

### Wie gut sind die Aussichten, mit einem Kunden wiederholt Projekte durchzuführen?

Es gibt diverse Möglichkeiten, einen Kunden für weitere Projekte zu gewinnen.

1. Normalerweise konzentrieren Sie sich zu Beginn bei neuen Kunden auf wenige Projekte, um schnelle Ergebnisse für sich und den Kunden zu erzielen. Wenn Sie das erste Projekt erfolgreich abgeschlossen haben, haben Sie gute Chancen, den Kunden auch in anderen Bereichen zu betreuen.

2. Vielleicht hat Ihr Kunde andere Filialen, Tochtergesellschaften oder Abteilungen, an die Sie durch Ihre erfolgreiche Tätigkeit weitervermittelt werden können.

### Bin ich auf eine bestimmte Region festgelegt?

Ja und Nein. Lizenzpartner von Expense Reduction Analysts registrieren alle Kunden, mit denen Sie im Kontakt sind, in einer zentralen Datenbank – dem sogenannten Knowledge Management System (KMS). Damit wird sichergestellt, dass ein Kunde nicht von mehreren Lizenzpartnern gleichzeitig kontaktiert wird. In Europa ist dieses System an klar definierte geographische Regionen gekoppelt. Innerhalb Ihrer Region haben Sie sämtliche Freiheiten bei der Auswahl Ihrer Kunden, solange kein anderer Lizenzpartner zurzeit mit diesen Kunden im Gespräch ist. Wenn sich durch Vermittlung Ihrer Kunden außerhalb Ihrer Region eine Geschäftsmöglichkeit ergeben sollte, können Sie dieser auch außerhalb Ihrer eigenen Region nachgehen.

„Unsere Tätigkeit erfordert viel Disziplin, ist aber auch eine sehr erfüllende Aufgabe, die Spaß macht. Wir teilen gute Ideen im Netzwerk, entwickeln gemeinsame Geschäftsstrategien und scheuen uns dabei nicht vor unkonventionellen Lösungen.“ Jörg Schlake, Partner

### Was ist ein Joint Venture?

Ein erfolgreiches Projekt beinhaltet verschiedene Aufgaben, die von der Kundenakquise über das Kundenmanagement bis zur Projektanalyse reichen. Um unsere Arbeit so effizient wie möglich zu gestalten, sind die meisten Projekte bei uns als sogenannte Joint-Ventures angelegt. Dabei schließen sich mehrere Lizenzpartner in Teams zusammen und können sich so ganz auf ihre persönlichen Stärken konzentrieren. Das bedeutet: Um Lizenzpartner von Expense Reduction Analysts zu werden, müssen Sie nicht notwendigerweise gleichzeitig stark in der Projektanalyse und in der Kundenakquise sein. Wir freuen uns

---

deshalb gleichermaßen über neue Partner aus den Bereichen Kundenakquise, Projektmanagement und Kostenanalyse.

### Welchen Wettbewerb muss ich erwarten?

Expense Reduction Analysts ist weltweit führend im Kosten- und Beschaffungsmanagement. Es liegt auf der Hand, dass sich im Laufe der Zeit Nachahmer gefunden haben, die versuchen, ein ähnliches Geschäftsmodell zu etablieren. Da wir aber in den 20 Jahren unseres Bestehens eine enorme Reputation und Wissensbasis (sowohl international als auch in den Regionen) aufgebaut haben, bleibt es für Mitbewerber äußerst schwierig, das Qualitätslevel unserer Dienstleistungen zu erreichen.

### Wie hoch sind die Anfangsinvestitionen für eine neue Lizenz?

Wer sich dem Netzwerk von Expense Reduction Analysts anschließen will, muss zunächst in eine Lizenz investieren. Wie bei jedem Unternehmensstart ist darüber hinaus ein gewisses Startkapital eine Grundvoraussetzung, um die ersten Monate nach der Unternehmensgründung überbrücken zu können. In Europa belaufen sich die Gesamtinvestitionen auf etwa 70.000 bis 85.000 Euro. Dies ist jedoch stark abhängig von Ihrem persönlichen Businessplan. Lizenznehmer von Expense Reduction Analysts haben den Vorteil, Teil eines Geschäftsmodells zu sein, das sehr geringe Betriebskosten erzeugt und sich aus dem Home-Office steuern lässt. In einigen Regionen gibt es darüber hinaus Gemeinschaftsbüros, in denen sich verschiedene Berater und/oder Analysten zusammengetan haben.

### Aus welchem beruflichen Umfeld kommen die meisten Lizenzpartner?

Bei Expense Reduction Analysts gibt es kein festgelegtes Anforderungsprofil. Unsere Partner kommen aus den unterschiedlichsten Positionen und Wirtschaftsbereichen wie beispielsweise Vertrieb, Finanzen, zentrales Management, Marketing,

Beratung, IT, Logistik oder Ingenieurwesen. Neue Partner blicken in der Regel auf mindestens 10 Jahre Berufserfahrung in Managementpositionen zurück oder verfügen über ein ausgewiesenes Expertenwissen in einer unserer Kostenkategorien.

### Welche Fähigkeiten benötige ich?

1. Sie verfügen über hohes Maß an persönlicher Integrität.
2. Sie sind ehrgeizig, motiviert und verfügen über hervorragende Kommunikationsfähigkeiten.
3. Sie stehen hinter dem, was Sie tun, und sind bereit, sich mit vollem Einsatz Ihrem eigenen Unternehmen zu widmen.
4. Sie verfügen über ausgeprägte Vertriebskenntnisse, Managementqualitäten oder haben ein umfassendes Wissen in einer bestimmten Kostenkategorie. Jedoch auch Partner mit einem generalistischen Hintergrund sind bei uns sehr erfolgreich.

Weitere Anforderungskriterien teilen wir Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch mit.

### Wie qualifiziere ich mich als Lizenzpartner von Expense Reduction Analysts?

Um die hohe Qualität unserer Dienstleistung und den Erfolg unseres Netzwerks zu erhalten, müssen Sie als Interessent unser Auswahlverfahren durchlaufen, das Themen wie Motivation, Erfahrung, persönliche Ziele, Glaubwürdigkeit und finanzielle Bonität beinhaltet. Ziel dieses vor allem als Kennenlernprozess gedachten Verfahrens ist es, festzustellen, ob man zueinander passt. Sollten Sie die Entscheidung treffen, dass Expense Reduction Analysts das richtige Geschäftsmodell für Sie ist, und gleichzeitig unsere Kriterien erfüllen, nehmen Sie an einem umfassenden Trainingsprogramm teil, das Sie auf Ihre kommende Aufgabe vorbereitet.

„Als Partner bei Expense Reduction Analysts kann ich meine Arbeitszeit selbständig einteilen, und so auch schon mal spontan Zeit mit meiner Familie verbringen.“

Kim Lindgren Knudsen, Partner

## An welchen Trainingsprogrammen werde ich teilnehmen?

Unser Performance Development Team ist dazu da, Sie während Ihrer kompletten Tätigkeit im Netzwerk von Expense Reduction Analysts zu unterstützen. Sobald Sie als neuer Lizenzpartner aufgenommen worden sind, werden Sie an einem intensiven zehntägigen Grundlagentraining (Foundational Training) in England teilnehmen, in dem Sie mit unseren Methoden und Werkzeugen vertraut gemacht werden. Für erfahrenere Partner bieten wir maßgeschneiderte Trainingsprogramme an, die sich an ihren individuellen Geschäftszielen und ihrer persönlichen Entwicklung in unserem Netzwerk orientieren.

## Welchen Support bietet Expense Reduction Analysts seinen Partnern?

Als Partner von Expense Reduction Analysts haben Sie die einzigartige Möglichkeit, Ihre Expertise in unserem Netzwerk auszutauschen. Dazu können Sie unser umfangreiches Datenbanksystem, das Knowledge Management System (KMS), sowie unsere zahlreichen Regionalmeetings, Konferenzen und Trainingsangebote nutzen.

Darüber hinaus haben Sie Zugang zu umfangreichen Supportdienstleistungen in den Bereichen IT, Marketing und Coaching. So steht Ihnen in Ihrer Region ein lokaler Mentor zur Verfügung, der Sie tatkräftig dabei unterstützt, Ihren Erfolg so schnell wie möglich zu maximieren.

## Wie sieht das Aufnahmeverfahren bei Expense Reduction Analysts aus?

Zunächst müssen Sie sich bei Expense Reduction Analysts mit Ihrem Lebenslauf bewerben. Nachdem wir Ihre Bewerbungsunterlagen gesichtet ha-

ben, wird Ihr regionaler Ansprechpartner ein erstes persönliches Gespräch mit Ihnen vereinbaren. Dort bekommen Sie einen detaillierten Einblick in unser Geschäftsmodell und können offene Fragen klären. Sie haben außerdem die Möglichkeit, sich mit anderen Lizenzpartnern auszutauschen und so aus erster Hand zu erfahren, wie der Alltag im Netzwerk von Expense Reduction Analysts aussieht.

Wenn Sie uns im persönlichen Kontakt überzeugen, laden wir Sie zu einem unserer European Discovery Days ein. Dort lernen Sie unser europäisches Managementteam kennen und haben gleichzeitig die Möglichkeit, sich mit anderen Bewerbern und Lizenzpartnern aus verschiedenen Regionen auszutauschen. Danach sollten sowohl Sie als auch wir eine Entscheidungsgrundlage haben, ob eine gemeinsame Zusammenarbeit erfolgsversprechend ist.

Wir hoffen, dass Ihnen dieses Dokument dabei geholfen hat, besser einschätzen zu können, ob unsere Geschäftsidee Ihnen die Eigenständigkeit, den Geschäftserfolg und den finanziellen Rahmen bieten kann, den Sie sich vorstellen.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen.

Kontakt:

Silja Schwamberger, Business Development  
T +49 (0)2 21 922 957 26  
SSchwamberger@expensereduction.com

[www.erafranchise.com](http://www.erafranchise.com)