

„Wie kann ein externer Berater überhaupt genug über unser Geschäft wissen, **um uns zu zeigen, wie es besser läuft?**“

Gemeinsam zum Erfolg

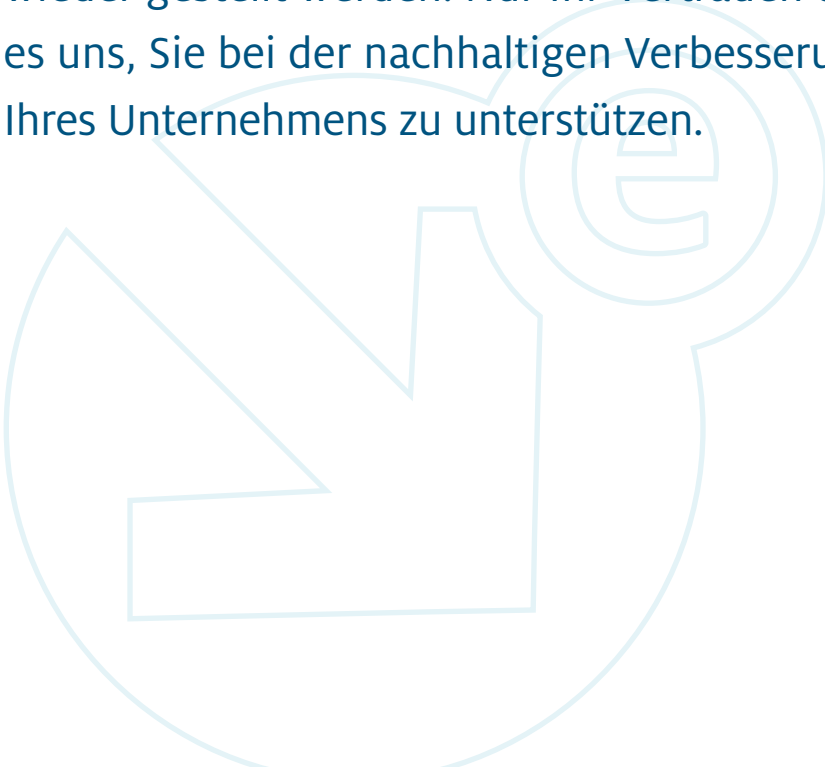
Die Bedeutung einer guten Kundenbeziehung



Expense Reduction
Analysts



Wir von Expense Reduction Analysts wissen um die Vorbehalte, die es gegenüber externen Beratern im eigenen Unternehmen gibt. Diese wollen wir Ihnen mit der vorliegenden Broschüre nehmen, indem wir unsere Arbeitsweise vorstellen und Antworten auf Fragen geben, die uns immer wieder gestellt werden. Nur Ihr Vertrauen und Ihre Offenheit ermöglichen es uns, Sie bei der nachhaltigen Verbesserung des Geschäftsergebnisses Ihres Unternehmens zu unterstützen.



Expense Reduction Analysts ist weltweiter Dienstleister und Berater bei der Analyse und Senkung nicht-strategischer Betriebskosten. Ein internationales Netzwerk von mehr als 750 Kostenmanagern und Experten sucht in über 40 Gemeinkostenkategorien nach Einsparpotenzialen. So verbessern wir unmittelbar die Betriebsergebnisse unserer Kunden, ohne dass deren Personal, operative Effizienz oder Servicequalität beeinträchtigt werden.

Expense Reduction Analysts-Experten sind bereits in über 30 Ländern vertreten und haben seit 1992 tausende Projekte erfolgreich durchgeführt.



„Wir sind vom Ergebnis vollkommen überzeugt. Expense Reduction Analysts hat für uns dauerhaft und nachhaltig einen Mehrwert erzielt.“

Jürgen Fischer,
Geschäftsführer GN Netcom GmbH, Rosenheim

Mit welchen Kostenblöcken beschäftigt sich Expense Reduction Analysts?

Zu unseren 40 Gemeinkostenkategorien gehören Fracht und Logistik, Verpackung, Versicherungen, Bürobedarf und Druck, Kreditkartengebühren, Telekommunikation, Gebäudedienste, Wäscherei, Zeitarbeit, Berufsbekleidung, Abfallmanagement, Kurierdienste und viele weitere. Dabei betreuen wir vor allem mittelständische Unternehmen aber auch multinationale Großkonzerne. Und wir sind uns sicher, dass es kaum eine Kostenkategorie gibt, die unser umfassendes und professionelles Spezialisten-Netzwerk nicht bewältigen kann.

Warum sollten wir externe Einkaufsberater beschäftigen, um Kosten zu senken, wenn wir doch eigene Leute im Unternehmen haben, die dafür verantwortlich sind?

Erfahrungsgemäß verrichten interne Einkäufer und Controller unserer Kunden einen hervorragenden Job, unterschei-

den sich aber in zwei Punkten von unseren Beratern: Zum einen handelt es sich nur selten um den ausschließlichen Verantwortungsbereich dieser Kollegen, zum anderen liegt deren Fokus zumeist auf dem Kerngeschäft des Unternehmens. Expense Reduction Analysts dagegen greift auf ein Netzwerk von hunderten Spezialisten zurück, besitzt Vergleichsdaten aus tausenden Projekten und bietet in über 40 Kostenkategorien eine weltweit führende Expertise an. Dabei konzentrieren wir uns auf nichts anderes als die nicht-strategischen Kosten.

Wie kann ein externer Berater genug über unser Geschäft wissen, um uns zu erklären, was wir zu tun haben?

Wir würden niemals behaupten, Experten in Ihrem Geschäft zu sein – aber wir sind Experten in unserem. Unsere Empfehlungen basieren auf fundierten und unabhängigen Analysen sowie umfangreichen Benchmarks. Unsere Berater sind Branchenexperten, spezia-

lisiert auf einzelne Kostenkategorien. Sie wissen, wonach sie in Verträgen, Rechnungen und Buchungskonten suchen müssen.

Was kann ein Expense Reduction Analysts-Berater tun, was wir nicht können?

Expense Reduction Analysts-Berater nutzen Daten, die in tausenden erfolgreichen Kostensenkungsprojekten gesammelt wurden, um ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis für Ihr Unternehmen zu erzielen. Unsere Erfahrung zeigt, dass Unternehmen dazu neigen, sich bezüglich Benchmarks mit sich selbst oder einem nur sehr begrenzten Umfeld zu vergleichen. So kaufen Sie zu scheinbar günstigen Konditionen ein, bezahlen aber doch deutlich zu viel.

Die große Menge stetig aktualisierter Marktdaten ermöglicht es Expense Reduction Analysts, umfassende Vergleiche vorzunehmen. Neben den Preisen spielen dabei Qualität und Zuver-





lässigkeit, vor allem aber die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Kunden die entscheidende Rolle. Expense Reduction Analysts nutzt hierbei einen systematisch erprobten Prozess, der innovative Analysewerkzeuge mit fundiertem Wissen und aktueller Marktkennntnis kombiniert. Dadurch ist es möglich, die Kundenansprüche den Lieferantenangeboten transparent gegenüberzustellen.

Diese Expertise sorgt in Qualität und Quantität für beste Voraussetzungen, um die jeweils optimale Leistung für unsere Kunden zu erreichen. So führen wir in Ihrem Namen Verhandlungen mit Lieferanten – zum nachhaltigen Erfolg für Sie!

Wir überwachen die Einhaltung der Vereinbarung mit den Lieferanten für mindestens 24 Monate, damit Sie genau das erhalten, was Ihnen zusteht. Wir kennen das Geschäft der Lieferanten und wissen, wonach wir fragen und worauf wir achten müssen. Sollten die Preise der Hersteller steigen, gelingt es uns häufig, Ihre Kosten einzufrieren.

Eine unserer wesentlichen Leistungen besteht darin, dass Sie von diesem arbeitsintensiven Prozess fast nichts mitbekommen: Unsere Berater vereinbaren, implementieren und kontrollieren die Lieferantenleistungen und versorgen Sie mit den nötigen Werkzeugen, damit Sie während und nach dem Expense Reduction Analysts-Projekt die Beziehung mit Ihren Lieferanten ungestört fortsetzen können.

Wir machen die Arbeit – Sie treffen die Entscheidungen.

Was genau machen unsere Berater?

Unsere Berater verbessern die Profitabilität ihrer Kunden, indem sie deren Gemeinkosten wie Bürobedarf, Energie- und Telefonkosten, aber auch Versicherungen und Frachtgebühren reduzieren. Die Ersparnis, die Expense

Reduction Analysts dabei erzielt, beträgt durchschnittlich 20%. Bedingung jeder Optimierungsmaßnahme ist dabei, dass es zu keiner Verschlechterung der Qualität von Produkten und Dienstleistungen kommt. Häufig ist sogar das Gegenteil der Fall und wir finden Produkte oder Leistungen mit verbesserter Qualität.

Wie machen die Berater das?

Unsere Analysten sind jeweils Experten bestimmter Kostenkategorien. So finden sich in unserem Netzwerk beispielsweise Berater mit jahrelanger Erfahrung im Bereich Telekommunikation, Energie oder Logistik. Solche Spezialisten besitzen tiefe Kenntnisse der Branche, verstehen, wie sie funktioniert und verfügen über entsprechendes Insiderwissen hinsichtlich Leistungen und Preisstruktur. Darüber hinaus haben wir wertvolle Vergleichsdaten gesammelt, so dass wir wissen, wie viel Geld Unternehmen wie das Ihre für vergleichbare Dienste zahlen. Dies verschafft uns einen großen Vorteil, wenn wir mit Lieferanten verhandeln, weil wir deren Geschäft in der Regel genauso gut kennen wie sie selbst. Manchmal sogar besser.



„Für uns war es vor allem von Vorteil, dass Expense Reduction Analysts rein auf Erfolgsbasis gearbeitet hat.“

Bernd Beer, Geschäftsführer, ADAC-Fahrsicherheitszentrum Lüneburg

„Durch die Zusammenarbeit mit Expense Reduction Analysts konnten wir uns mit unseren Ressourcen auf strategische Einkaufsaspekte fokussieren.“

Jürgen Martin, Leiter Strategischer Einkauf, ebm-papst St. Georgen GmbH & Co. KG

„Expense Reduction Analysts hat bei uns Sparpotenziale von mehr als einer halben Million Euro identifiziert. Damit hätten wir am Anfang unserer Zusammenarbeit nicht gerechnet.“

Helmut Köster-Schmücker, Leiter Controlling, weinor GmbH & Co. KG

Expense Reduction Analysts bietet viele Vorteile

Expense Reduction Analysts ist nicht nur einer der größten Kostenberater weltweit, die Tiefe und Breite der Erfahrungen des internationalen Netzwerks mit über 750 Analysten und Beratern sind einmalig.

Die meisten unserer Berater hatten zuvor hohe Positionen in den unterschiedlichsten Branchen inne und bringen so die nötige Erfahrung und das Insiderwissen mit, um erfolgreich mit Lieferanten zu verhandeln.

Expense Reduction Analysts hat Vergleichsdaten aus weltweit tausenden Kostensenkungsprojekten gesammelt und nutzt diese, um zu ermitteln, was Sie gegenüber vergleichbaren Unternehmen für die gleichen Waren und Dienstleistungen zahlen.

Viele Projekte sind „Joint Ventures“ verschiedener spezialisierter Berater und Analysten. Damit bekommen unsere Kunden die qualifiziertesten Kostenkategorie-Experten und wir können die höchstmöglichen Einsparungen erzielen.

Unsere Berater arbeiten erfolgsabhängig. Wenn wir ein Projekt übernehmen, sind wir davon überzeugt, Einsparungen für Ihr Unternehmen zu finden. Sollte uns dies nicht gelingen, wird auch kein Honorar fällig. Als Kunde können Sie absolut nichts verlieren – Sie können nur gewinnen!

Expense Reduction Analysts-Berater geben nicht einfach nur Empfehlungen und lassen Sie dann allein – sie setzen diese auch gemeinsam mit Ihnen um. Danach kontrollieren und überwachen unsere Experten die Zielerreichung über einen Zeitraum von 24 Monaten, um die vereinbarten Lieferantenleistungen und -konditionen sicherzustellen.

Expense Reduction Analysts nutzt innovative Analysewerkzeuge und Ausschreibungstools, die es durch besonders anschauliche Darstellung erleichtern, die optimale Entscheidung zu treffen.





Wenn Expense Reduction Analysts große Einsparpotenziale findet, lässt das die verantwortlichen Personen nicht besonders gut aussehen. Haben Mitarbeiter deshalb jemals ihren Job verloren?

Nach unserer Erfahrung noch nie – unsere Berater können Projekte nur in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit den internen Mitarbeitern des Kunden durchführen. Dabei stellen wir in erster Linie unser Know-how sowie optimierte Prozesse zur Gemeinkostenreduzierung zur Verfügung. Wir unterstützen mit unseren Experten die Ausschreibungen und Verhandlungen unserer Kunden mit dem Ziel der Bedarfs- und Kostenoptimierung. Ob und in welcher Richtung etwas verändert wird, entscheidet stets das Unternehmen, weshalb es sich keinesfalls um klassische Outsourcing-Projekte handelt, wodurch interne Mitarbeiter eingespart werden sollen. Im Gegenteil – wir verfolgen grundsätzlich den Ansatz, Kosten nicht durch Personal- und Serviceabbau zu reduzieren, da dies dem Wert eines Unternehmens nachhaltig schaden kann.

Wir sind also KEIN Ersatz für internes Personal, sondern betrachten uns als verlängerten Arm der Unternehmensleitung. Wenn unsere Kunden herausragende Ergebnisse durch unsere Analyse erzielen, so geschieht dies maßgeblich durch die Fähigkeiten der

eigenen Mitarbeiter und deren Verständnis für interne Abläufe in Kombination mit der Expertise des Expense Reduction Analysts-Beraters, bestehend aus Know-how, Erfahrung, Branchenkenntnis, Vergleichsdaten und fortschrittlichen Analysewerkzeugen.

Welche Werkzeuge wendet Expense Reduction Analysts an?

Expense Reduction Analysts hat mit „Procurion“ ein Programm entwickelt, das unsere Berater sowohl bei der Analyse der Verbrauchsmaterialien und Dienstleistungen als auch bei der Kontaktaufnahme, Zielverfolgung sowie Durchführung des Ausschreibungsprozesses unterstützt. Procurion erlaubt es unseren Spezialisten, innerhalb kürzester Zeit detailliert und anschaulich sämtliche quantitativen und qualitativen Ergebnisse einer Ausschreibung transparent darzustellen und gemäß Kundenprioritäten zu gewichten. Die Anforderungen des Kunden lassen sich genau spezifizieren, wodurch die Leistungen der Lieferanten in Form von Qualität, Service und Technologie sichtbar gemacht werden. So können unsere Berater durch umfassende und detaillierte Analysen, Kompetenz, Erfahrung und entsprechendes Verhandlungsgeschick Ihr Geschäftsergebnis nachhaltig und dauerhaft verbessern.

Wir tun doch schon alles, um unsere Kosten im Griff zu behalten.

Natürlich ist jedes Unternehmen bemüht, seine Kosten zu überwachen. Um dies jedoch für alle Bereiche eines Unternehmens optimal zu gewährleisten, fehlen in der Regel Zeit und Personal. So konzentriert man sich häufig nur auf den Bereich des Kerngeschäfts, die nicht-strategischen Beschaffungsfelder wie Betriebsmittel, Telekommunikation, Energie usw. bleiben dabei außen vor.

Genau hier greift der methodische Ansatz von Expense Reduction Analysts. Wir sind in der Lage, wesentlich effektiver und effizienter Gemeinkosten zu analysieren und mit Lieferanten zu verhandeln. Während Ihr Unternehmen vielleicht einmal im Jahr eine Ausschreibung durchführt, tun wir dies in allen Kostenkategorien monatlich hundertfach. Wir halten regelmäßigen Kontakt zu Lieferanten und Dienstleistern, kennen die Branchen und sind mit den spezifischen Schwierigkeiten und Chancen vertraut. Dadurch verfügen wir über umfassende Vergleichsdaten, was uns den entscheidenden Vorteil bei Verhandlungen verschafft.

Führen Kostensenkungen nicht zu einer Verschlechterung der Qualität?

Unser Ziel ist es, für Sie diejenigen Lösungen zur Kostensenkung zu finden, die Ihnen den bestmöglichen Wert bieten. Daher ist die Frage des Preises in unseren Ausschreibungen wichtig, jedoch nicht entscheidend. Tatsächlich werden in 90% der Fälle NICHT die Anbieter mit den niedrigsten Geboten beauftragt. Unser Ziel ist es, Kosten zu reduzieren und dabei stets die Qualität zu erhalten oder sie kostenneutral zu steigern. Im Idealfall senken wir Ihre Kosten UND erhöhen gleichzeitig die Qualität!

Wie sieht der Expense Reduction Analysts-Prozess aus und wie nehmen unsere Mitarbeiter daran teil?

Zuerst sammeln wir gemeinsam mit Ihrer Buchhaltung die relevanten Daten, analysieren dann sämtliche Kosten und erstellen abschließend einen Situationsbericht, der Ihre Ist-Situation detailliert darstellt. Wenn sicher gestellt ist, dass wir Ihr Unternehmen richtig verstehen, initiieren, überwachen und managen wir als nächstes den Ausschreibungsprozess. Dieser endet mit einem um-



fassenden Bericht, der konkrete Optionen zum weiteren Vorgehen aufzeigt. Unsere enge Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen wird auch nach der ersten Umsetzung unserer Vorschläge für mindestens 24 Monate fortgesetzt. So stellen wir sicher, dass Ihr Unternehmen die vereinbarten Einsparungen auch tatsächlich realisiert. Diese begleitende Unterstützung unterscheidet uns von den meisten anderen Unternehmensberatern.

Management-Berater und Autor Peter Drucker sagte einmal: „Meine größte Stärke als Berater ist es, unverschämt zu sein und ein paar Fragen zu stellen.“ Also werden wir Fragen zu den Präferenzen Ihres Unternehmens stellen, werden uns nach Ihren Verbindlichkeiten erkundigen und Ihre Einkaufsabteilung bitten, uns Ihre Einkaufsprozesse zu erläutern, damit wir Informationen über Ihr Unternehmen erhalten und die Abläufe verstehen. Und selbstverständlich wollen wir jeden persönlich kennenlernen, der in das Kostensenkungsprojekt eingebunden wird.

Was kostet eine solche Expense Reduction Analysts-Analyse?

Wenn es zu keinen Einsparungen kommt – nichts! Unsere Berater arbeiten zu 100% erfolgsabhängig und nehmen kein Honorar für ihre Analyse. Wir partizipieren ausschließlich an den durch uns realisierten Einsparungen Ihres Unternehmens. Dieses Angebot können wir deshalb machen, weil wir davon überzeugt sind, Einsparpotenziale zu finden und zu realisieren. Somit übernehmen wir das gesamte finanzielle Risiko.

Bevorzugt Expense Reduction Analysts bestimmte Lieferanten?

Nein. Wir sind absolut unabhängig und bevorzugen keine Lieferanten.

Da wir erfolgsabhängig arbeiten, sind wir uns natürlich der Bedeutung guter Lieferantenbeziehungen bewusst und investieren viel Zeit und Arbeit in den Aufbau einer vertrauensvollen und verlässlichen Zusammenarbeit. Dabei arbeiten wir in etwa 60% der Fälle mit den bisherigen Lieferanten und Dienstleistern unserer Kunden weiter, allerdings zu besseren Konditionen.

Warum sollten wir von unseren bisherigen Lieferanten nicht bereits die besten Konditionen erhalten?

Der Einkauf im Gemeinkostenbereich ist nicht Ihr Kerngeschäft. Daher verfügen die wenigsten unserer Kunden über die tiefen Kenntnisse, die nötig sind, um eine günstige Verhandlungsposition zu erreichen. Unsere Berater dagegen besitzen umfassende Vergleichsdaten und das Know-how, um den nötigen Konkurrenzdruck zwischen Lieferanten zu schaffen, so dass Angebote im sinnvollen Rahmen abgegeben werden. Auf diesem Wege wird das Vertrauen, das Sie in Ihre Lieferanten haben, nicht genommen, sondern über die Zeit bekräftigt. Deshalb ist es auch nicht verwunderlich, dass in 60% unserer Projekte der derzeitige Lieferant das Rennen macht – nur eben auf einem niedrigeren Preisniveau und häufig auch mit besserem Leistungsumfang.

Wird das Verhältnis zwischen dem Analysten und den Lieferanten durch die harten Verhandlungen nicht beeinträchtigt?

Auch wenn wir starken Konkurrenzdruck unter den verschiedenen Anbietern ausüben, um Ihre Ausgaben zu optimieren, arbeiten unsere Berater stets daran, gute Beziehungen zu Ihren Lieferanten aufzubauen. Denjenigen, die den Zuschlag nicht erhalten, geben wir außerdem detaillierte Rückmel-

dungen, um ihnen zu erläutern, was sie unternehmen müssen, um im Markt konkurrenzfähig zu sein und in Zukunft solche Verträge zu gewinnen. Auf diese Weise gelingt es uns, dass Lieferanten die Expense Reduction Analysts-Berater als unabhängigen Partner sehen, die gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle schaffen.

Wir arbeiten mit einigen Lieferanten bereits seit Jahren zusammen und möchten das auch nicht ändern.

Wir respektieren die Loyalität unserer Kunden gegenüber ihren Lieferanten. In solchen Fällen konzentrieren wir uns lediglich darauf, die derzeitigen Vereinbarungen neu zu verhandeln. Und auch hier sei nochmal darauf hingewiesen, dass unsere Kunden in 60% der Fälle ohnehin mit ihren bisherigen Lieferanten weiterarbeiten.

Im Verlauf eines Projektes schenken wir jedem Produkt und jeder Dienstleistung des Lieferanten größte Aufmerksamkeit, so dass Sie sich nicht darum kümmern müssen. Und wenn es dann zu Einsparungen kommt, bleiben Ihnen auch eventuelle unangenehme Nachfragen seitens Ihrer Lieferanten erspart, da wir deren erster Ansprechpartner sind.

Wir hoffen, dass Sie nach dieser Lektüre den großen Nutzen und Mehrwert unserer Beratung für Ihr Unternehmen erkennen. Sollten Sie noch weitere Fragen haben, freuen wir uns, Ihnen diese in einem persönlichen Gespräch zu beantworten. Denn nur Ihr Vertrauen und Ihre Offenheit ermöglichen es uns, Sie bei der nachhaltigen Verbesserung Ihres Geschäftsergebnisses zu unterstützen. Sprechen Sie uns an!





Expense Reduction Analysts

www.expensereduction.com