



Business case kostenbesparing

We leven in een tijd van financiële besluitvorming. Het gaat om liquiditeit, heroverwegen van projecten en afromen dan wel stoppen met de inleen van externe medewerkers. Het snijden in kosten gaat diep, vaak dieper dan een vlot herstel nodig heeft. Procure-IT heeft een kostenbesparingsprogramma ontwikkeld met een **optimale business case**:

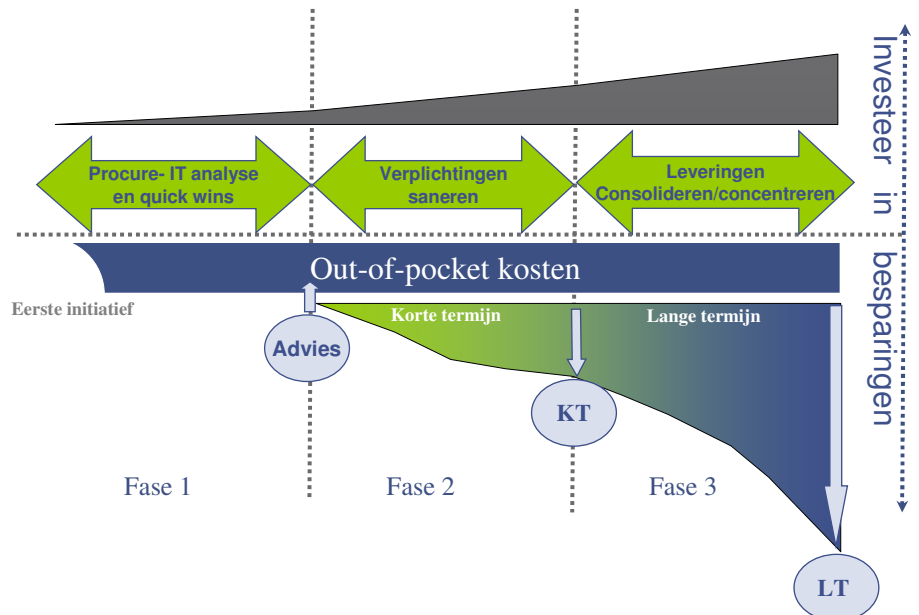
Stevige kostenreducties met behoud van de juiste leveranciers om snel herstel mogelijk te maken.

Een voorbeeld: een opdrachtgever van Procure-IT, een bank, heeft een 'spend' van ongeveer 500 miljoen, waarvan de helft niet beïnvloedbaar is. De business case van Procure-IT levert gemiddeld een besparingspotentieel op van 8%. De kosten voor realisatie zijn ongeveer 2,5% van dit besparingspotentieel. Zo heeft Procure-IT voor meer organisaties besparingen gerealiseerd:

Bedrijfsbesparing door Procure-IT	Beïnvloedbaar inkoopvolume (in miljoen)	Besparing	Realisatiekosten besparing	Gerealiseerde besparing
Bank	250	20 (8%)	0,5 (2,5%)	19,5
Verzekeraar	100	8 (8%)	0,2 (2,5%)	7,8
....

We helpen uw organisatie het beste door een programma op te zetten in drie fasen:

Fase 1: Quick wins & planning: Wat direct gedaan kan worden, doen we meteen: Het stopzetten en reduceren van de meeste out-of-pocket kosten in projecten, beëindigen van diverse inleen en het heronderhandelen van tarieven van kritieke leveranciers. Daarnaast plannen we fasen 2 en 3, want een snelle analyse en inventarisatie is nodig. Deze fase draagt direct bij aan budgetmanagement en liquiditeitsbeheersing.



Fase 2: Verplichtingen: Het heronderhandelen van verplichtingen begint met een quick scan van contracten, waarvoor Procure-IT een ABC analyse gebruikt: 80% van de kosten komt uit 20% van de contracten. We geven prioriteit aan contracten met het potentieel meeste resultaat. Per contract zal een checklist maatregelen uit de benchmark-database van Procure-IT worden gebruikt om tot besparingen te komen. Aanvullend levert vooral het out-of-the-box denken



resultaten van goede omvang. Voornamelijk de leveranciers die van belang zijn voor de meest verdienende activiteit worden genuanceerd behandeld.

Fase 3: Sourcing en consolidatie: Een continue procurement activiteit is actief onderzoek hoe sourcing beter kan en komen tot leveranciersconsolidatie. De urgentie en dwingende noodzaak van het programma wordt gebruikt om het groeperen van leveringen onder één leverancier te versnellen. Leveranciers zien het volume stijgen en kunnen uit de synergie van het nieuwe contract additionele besparingen waar maken. Door de goede samenwerking met de geselecteerde leveranciers kan bij economisch herstel meteen een grote slag worden geslagen om marktaandeel of kwaliteitsleaderschap.

Het volgende plan van aanpak heeft bij Opdrachtgevers goed gewerkt om de resultaten in Fase 1 tot en met 3 te realiseren:

- Bewustwording en betrokkenheid RvB/Directies
- Quick-wins duiden en uitvoeren
- Spendanalyse en filteren
- Focussen en uitvoeren
- Nazorg en borging

Indien we meerdere consultants inzetten, kunnen we binnen 3 tot 5 maanden de resultaten neerzetten.

Procure-IT onderscheidt zich in de markt en ten opzichte van medewerkers van de opdrachtgever, daar we al meer dan 10 jaar inkopen en tientallen manjaren ervaring en opgebouwde kennis toepassen op projecten en lijninkopen bij diverse klanten in meerdere sectoren.

Naast de projectmatige aanpak kan Procure-IT ook op interim-basis kostenbeheersing blijven managen en uitvoeren. Bij de eerder vermelde bank heeft Procure-IT continue bespaard door scherp voor de opdrachtgever te contracteren. Procure-IT consultants hebben zich onderscheiden door een goede relatie met de klant, grote kennis van de ICT markt en een goede benchmarkdatabase en –proces over de te acquireren diensten. Voor iedere Euro besteed aan Procure-IT (3fte), is voor deze bank ruim 6 Euro bespaard en in het totaal van de besparingen van de procurement afdeling (20fte) bedraagt dat aandeel van Procure-IT 50%.

Het zijn cijfers waar we trots op zijn en onder de juiste omstandigheden kunnen we opdrachtgevers een resultaatverplichting aanbieden op no-win-no-pay basis.

Neem contact op met het sales & account management van Procure-IT via sales@procure-it.com of bel 0183-690811.