

Afrekenen met verborgen inkoopkosten?

Sla je slag met Savin'side!

'Well-working': oplossing op maat



All you need. **With love.**

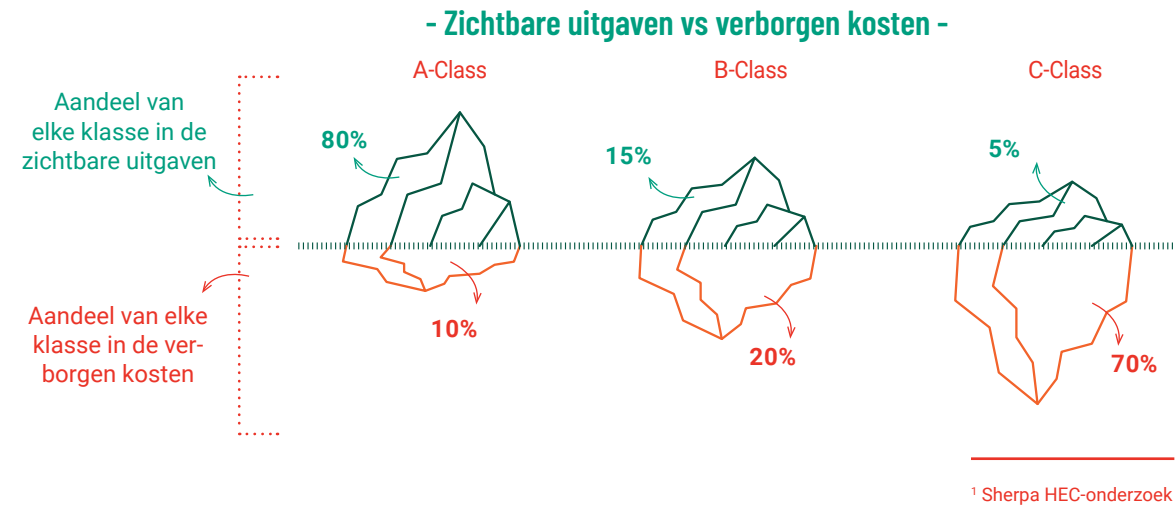
Inkoopkosten:

alles onder controle?

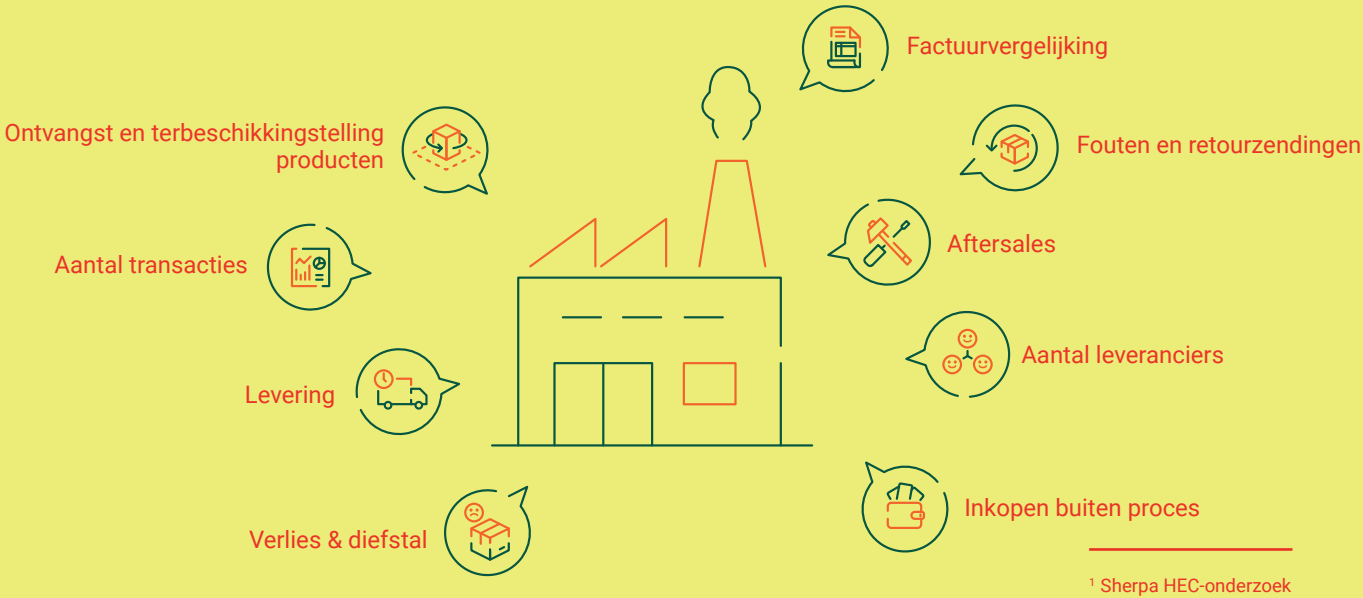
Iedereen weet het: tijd is geld en iedere euro telt. Toch raken veel moderne, competitieve bedrijven kostbare euro's kwijt in hun inkoopproces. Kosten waar ze geen grip op hebben, omdat ze verborgen blijven. We hebben het over de kosten van indirecte, ongeplande inkopen (C-Class). Terwijl strategische inkopen (A-Class) en terugkerende inkopen (B-Class) zorgvuldig worden gemanaged, gebeurt dat bij de indirecte inkopen (C-Class) niet of nauwelijks. Herken je het probleem? Pak het aan met Savin'side van Manutan. Zo boek je resultaat: meer grip, minder kosten én meer concurrentiekracht!

'Well-working': verborgen kosten elimineren

79% van de bedrijven weet niet hoeveel zij uitgeven aan ad-hocinkopen ofwel indirecte inkopen.



- De vele bronnen van verborgen kosten -



Het aantal leveringen per jaar hebben we met 2500 teruggebracht. En aangezien elke levering gemiddeld € 22 kost, telt dat mooi op!

Van analyse tot aanpak

Indirecte inkopen vertegenwoordigen zo'n 5% van de inkoopuitgaven van een bedrijf. Je kunt hierbij onder meer denken aan kantoorbenodigdheden, gereedschap en industriële producten. Strategisch niet belangrijk, maar wel onmisbaar voor een goede gang van zaken. Ondertussen zijn ze goed voor 60% van het aantal bestellingen en voor liefst 70% van de verborgen inkoopkosten! De indirecte inkopen hebben ook nog eens vele bronnen. Wil je met deze kostenslurpers afrekenen, dan is een grondige analyse vereist. Savin'side helpt je hierbij. Met deze methode van Manutan breng je de verborgen kosten in kaart en kom je snel tot een effectieve aanpak.

'Well-working': aanpak met blijvend effect

- Een gestructureerd, cyclisch driestappenplan -

1 De Savin'side diagnose

- Analyse van de inkooptransacties aard van de transactie, inkoopmethode en serviceniveau
- Sectorstudies en benchmarking
- Bepalen van strategische doelen voor elk van de zes verbeteringshefbomen

2 Implementatie van een verbeterplan

- Definieer **doelen, actoren** en de bijbehorende **actieplannen**.

3 Monitoren, evalueren en continu verbeteren

- **Resultaatmanagement** en doelen aanpassen.



Door digitalisering besparen we niet alleen, maar hebben we ook veel beter zicht op de indirecte inkopen. De volgende stap wordt het uitdunnen van het productenpakket.

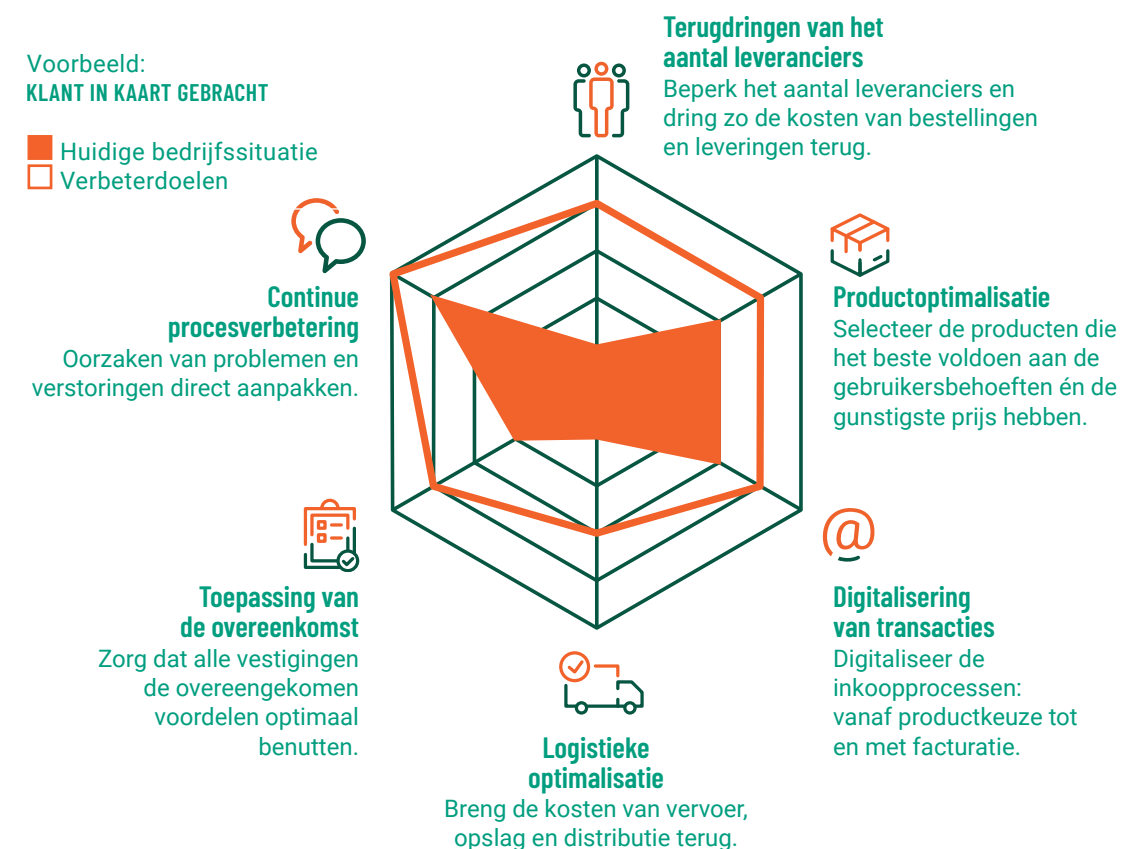
Meerwaarde: oplossing op maat

Savin'side stelt je in staat om de markt- en inkoopkennis van Manutan te benutten voor het realiseren van je bedrijfsdoelstellingen. Daardoor kom je tot een oplossing op maat die je eenvoudig kunt implementeren én altijd kunt aanpassen aan veranderende inkoopbehoeften.

- De zes hefbomen om verborgen kosten terug te dringen -

Voorbeeld:
KLANT IN KAART GEBRACHT

■ Huidige bedrijfssituatie
□ Verbeterdoelen



Klantcase:

Verborgen kosten onder de loep

1. De klant

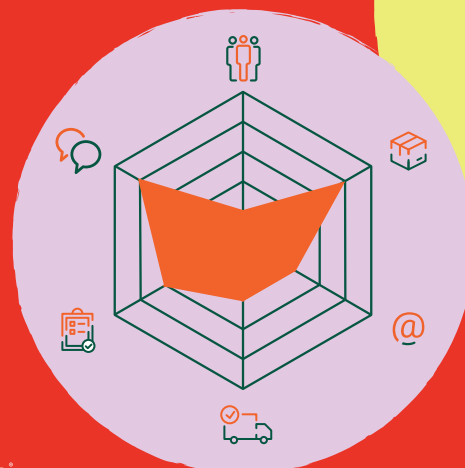
Sector: Transport en logistiek

Aantal werknemers: 6.000

Uitgaven bij leveranciers per jaar: €391,850

Aantal bestellingen per jaar: 1.799

Dit grote industriële bedrijf gebruikt Manutan hoofdzakelijk voor inkopen van C-Class. Het bedrijf wil de TCO (Total Cost of Ownership) van zijn producten optimaliseren.



2. Savin'side diagnose

Het bedrijf heeft de mogelijkheid om:

- het leveranciersmanagement te optimaliseren;
- de inkoopprocessen te digitaliseren;
- de distributie te stroomlijnen zodat die beter aansluit bij de behoeften aan eindgebruikers.

3. Savin'side: verbeterplan op maat

De klant kiest ervoor om prioriteit te geven aan twee van de drie verbetergebieden: optimaliseren van het leveranciersmanagement en digitaliseren van de transacties.



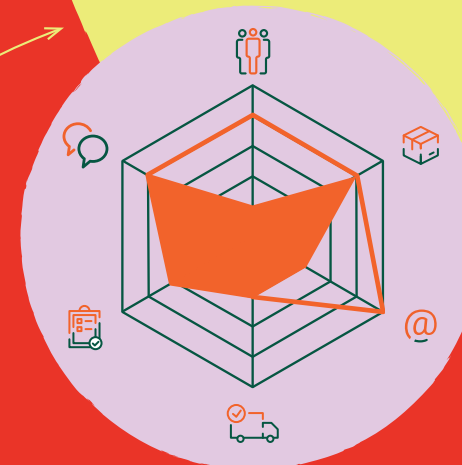
Leveranciersmanagement

Manutan vervangt 70 leveranciers. Gemiddelde kosten per leverancier: € 1.500 per jaar (bron klant).



Digitaliseren van inkoopprocessen

Digitaliseringsslag waarna 75% van alle bestellingen en inkoopfacturen gedigitaliseerd is. Nu is dat nog 25%. Op elke nieuw te digitaliseren transactie (900 bestellingen per jaar) bespaart het bedrijf dan 80% op de verwerkingskosten*.



'Well-working':

oplossing op maat

4. Potentiële besparingen

€105.000

+

€68.400

Met dit volledig op het bedrijf afgestemde verbeterplan kan de klant in totaal € 173.400 besparen.

€ 173.400

*Een verschuiving van gewone transacties die gemiddeld € 95 kosten naar gedigitaliseerde transacties die gemiddeld € 19 kosten.

Besparen op inkopen van C-Class?

Op Manutan kun je rekenen!

Wij zijn voor 'Well-working'

Bij Manutan willen we bijdragen aan de ontwikkeling van mensen, werkomgevingen en organisaties. Daarom zijn we voor 'Well-working'. Elke dag voorzien we je van topproducten en services waarmee jij en je collega's nóg efficiënter, veiliger en prettiger kunnen werken.

Zekerheden van Manutan:

- ✓ Duurzaamheid
- ✓ Snelheid
- ✓ Jarenlange ervaring
- ✓ Deskundig advies
- ✓ Nazorg

Op manutan.nl/savinside lees je meer besparingsmogelijkheden. Benieuwd wat Savin'side je bedrijf kan opleveren? Maak dan een afspraak met onze Savin'side-adviseur. In een persoonlijk gesprek kun je – geheel vrijblijvend – vragen stellen en krijg je een goed idee van de besparingsmogelijkheden. Je kunt hiervoor contact opnemen met: Peter Paul van Hoegee, eproc-support@manutan.nl

