

Uvnitř výroby se skrývají peníze na další rozvoj

KLIENT: Oborová
ODVĚTVÍ: Vůrobní

PROJEKTECH

Výrobní firmy během konjunktury řeší, jak rozšířit výrobu, splnit všechny objednávky, sehnat chybějící zaměstnance... a méně je zajímavá optimalizace nákladů. Přitom v úspora-ách se skrývají velké rezervy využitelné pro další expanzi nebo v současnosti tak důležitou stabilizaci zaměstnanců.

„Pro firmy existují dva způsoby, jak mohou zvýšit své zisky: více prodávat nebo více šetřit. V období konjunktury jdou prodejce samy. My se postaráme o tu druhou věc!“ výstižně shrnuje Jiří Rybář, řídící partner Expense Reduction Analysts.

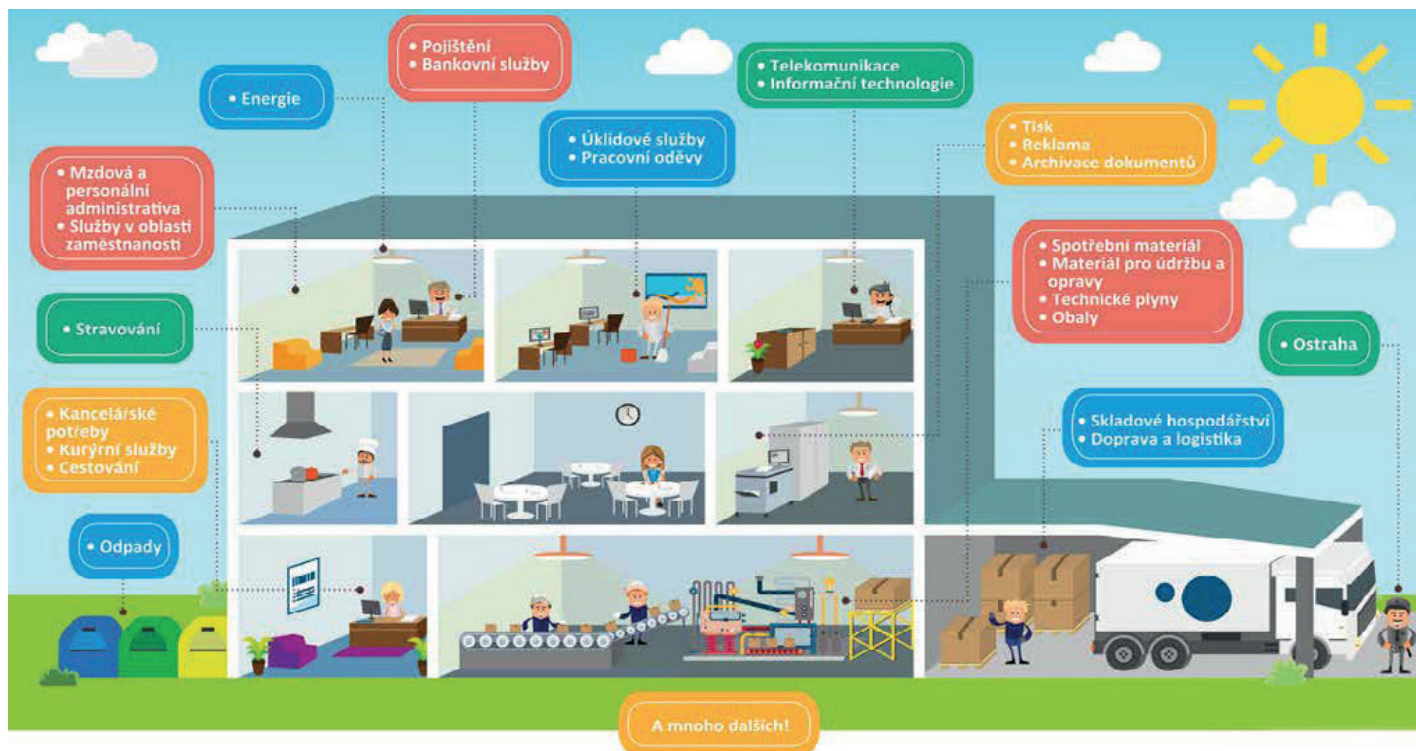
V českých zemích má tým Expense Reduction Analysts za sebou přes pětasedmdesát realizovaných či rozpracovaných projektů v segmentu výroby. Zodpovědně je tak možné říct, že ve výrobních podnicích se u většiny klíčových nákladových položek dá dosáhnout úspor ve výši 20-40 % a mnohdy i daleko více.

„U mnoha klientů fungujeme jako prodloužená ruka interního týmu,“ říká Tomáš Krýsl, partner Expense Reduction Analysts. Často je výsledkem

naší práce zásadní změna přinášející firmě technologicky lepší řešení. „Ryze český podnik, který ve svém oboru patří mezi globální hráče, přijal naši koncepci hospodaření s odpady včetně podstoupení managementu odpadů externí firmě,“ uvádí příklad Tomáš Krýsl. Firmě to přineslo 43% úsporu a dodatečné finanční zdroje v řádech milionů korun ročně v kategorii odpadového hospodářství. „Odpadové hospodářství je typickým projektem u výrobních firem, jeho principy se dají replikovat,“ dodává Tomáš Krýsl.

Pro hodně klientů jsou při výběru našich expertů důležité reference a mezinárodní renomé. „S Expense Reduction Analysts jsme již spolupracovali v mém předchozím působišti, věděl jsem, jak velké možnosti úspor se v těchto oblastech skrývají. Na základě této zkušenosti jsem ani nehledal jiné poradenské firmy,“ potvrzuje Hubert Klaucek, generální ředitel společnosti Quaprotek Manufacturing.

Kde hledat skryté úspory ve výrobě?



Ani by vás nenapadlo, kde všude můžeme vidět příležitosti.
Proto si pro objevení skutečného potenciálu vašeho podnikání zavolejte ještě dnes.

Visit eragroup.com

Uvnitř výroby se skrývají peníze na další rozvoj

Výsledkem spolupráce tak byly roční úspory 6,8 milionů korun, například v kategorii obalů šlo o 48 %, v energiích 33 % a v nakládání s odpady 26 %.

Externí poradce přitom má často i psychologický efekt. „Válcovna oceli za studena, pro kterou pracujeme, například nechtěla měnit dodavatele přepravních obalů, protože s jejich kvalitou byli spokojeni, přesto se ve spolupráci s nákupním oddělením povedlo vyjednat ceny až o pět procent lepší,“ potvrzuje Tomáš Krýsl. Podobně to funguje velmi často. „Stávající český dodavatel poskytoval z pohledu českého trhu výborné podmínky, svoje ceny ale upravil podle polské nabídky, kterou jsme pro klienta zajistili,“ uvádí partner Pavel Kulhánek příklad z významné firmy dodávající keramické materiály.



Pro strojírenskou firmu jsme zapojením tlaku regulačního úřadu dosáhli dvoutřetinových úspor v kategorii nákladů na energie, přestože v její oblasti funguje fakticky monopolní dodavatel. Další zdroje pro firmu je možné najít i ve vedlejších činnostech firmy - například výměna dodavatele úklidových služeb za firmu, která převzala čistící stroje do svého majetku a provozovala je, tak klienta zbavila dodatečné finanční zátěže a přinesla mu 30% úsporu

Právě ve znalosti trhů na celém světě spočívá také velká přidaná hodnota poradců Expense Reduction Analysts. „Nemůžeme mít velké oddělení nákupu. Jednoznačným plus spolupráce pro nás byly odborné kontakty, kterými tým ERA disponuje,“ uvedla například Beáta Šebeková, vedoucí controllingu společnosti BILSTEIN CEE.

„ERA nám hodně pomohla i v získání lepšího přehledu, díky spolupráci teď máme i širší portfolio dodavatelů,“ přidává další efekt Roman Weiss, finanční ředitel společnosti Greif Czech Republic. Jiný pohled externího poradce je často dalším důvodem úspěchu.

„Nezískali jsme jenom finanční úspory, ale i expertní podporu. S využitím jenom vlastních zdrojů bychom nemohli dosáhnout výsledků, jakých jsme dosáhli s Expense Reduction Analysts,“ potvrzuje Branislav Klocok, člen představenstva a výkonný ředitel OFZ Istebné.

Řešení, která uspějí v jedné firemní pobočce klienta, se pak často stávají standardem i v dalších zemích. „Jeden z klientů po úspěchu naší práce v USA rozšířil spolupráci i o další pobočky, jako byla Belgie nebo Česko,“ potvrzuje Jiří Rybář, řídicí partner českého týmu ERA. „Naši poradci mají velké zkušenosti z implementace projektů v rámci nadnárodních korporací. Ty sice mají část nákladů řízených rámcovými smlouvami z centrály, ale u mnoha položek je prostor pro další optimalizaci na lokální úrovni,“ dodává Jiří Rybář.

Konkrétní výsledky jsou sice nejpodstatnější referencí naší práce, vážíme si ale i toho, že klienti vidí i náš další přínos. Například ve společnosti Lindab jsme dosáhli celkových úspor okolo 31 %. „Dosažené úspory jsou vyšší, než jaké jsme očekávali. Stejně důležitý byl čas, který jsme ušetřili. Ceníme si toho stejně jako úspory nákladů,“ říká Karel Kleinmond, country manažer Lindabu. „Zatímco většina poradenských firem postrádá dlouhodobou odpovědnost, přístup Expense Reduction Analysts se liší,“ dodává.

I když v některých kategoriích dosahují úspory výše v jednotkách procent, je třeba si uvědomit, že u průmyslových podniků jde o desítky až stovky milionů korun ročně. Efektivnější nákup či správa financí tak firmám zajišťuje dodatečné zdroje, které mohou použít jinde. „Nic jsme neriskovali, mohli jsme jen získat - buď spolupráce přinese úsporu, nebo nemusíme nic platit,“ trefně shrnuje princip fungování Expense Reduction Analysts Beáta Šebeková z válcovny BILSTEIN. „Zabili jsme dvě mouchy jednou ranou - ,mohli jsme sice poslat naše nákupčí na školení, využili jsme ale toho, že ERA má tým, který už má hledání úspor odzkoušené a naši lidé viděli v praxi, jak na to,“ uzavírá Peter Uhrík, šéf představenstva téže společnosti.

VÝSLEDKY

Odpady 32-64 %	Přeprava 17-23 %
Energie 19-64 %	Pracovní oděvy 10-22 %
Bankovní služby 32-50 %	Přeprava zásilek 7-16 %
Obaly 8-48 %	Spotřební materiál 8-14 %
Ostraha a úklid 15-31 %	Průmyslové obaly 8-11 %
Cestovní náklady 14-30 %	PHM 7-8 %
Kancelářské potřeby 13-37 %	Marketing 4-8 %
Technické chemikálie 11-24 %	