

## V segmentu obchodu a služeb je velký prostor pro úspory

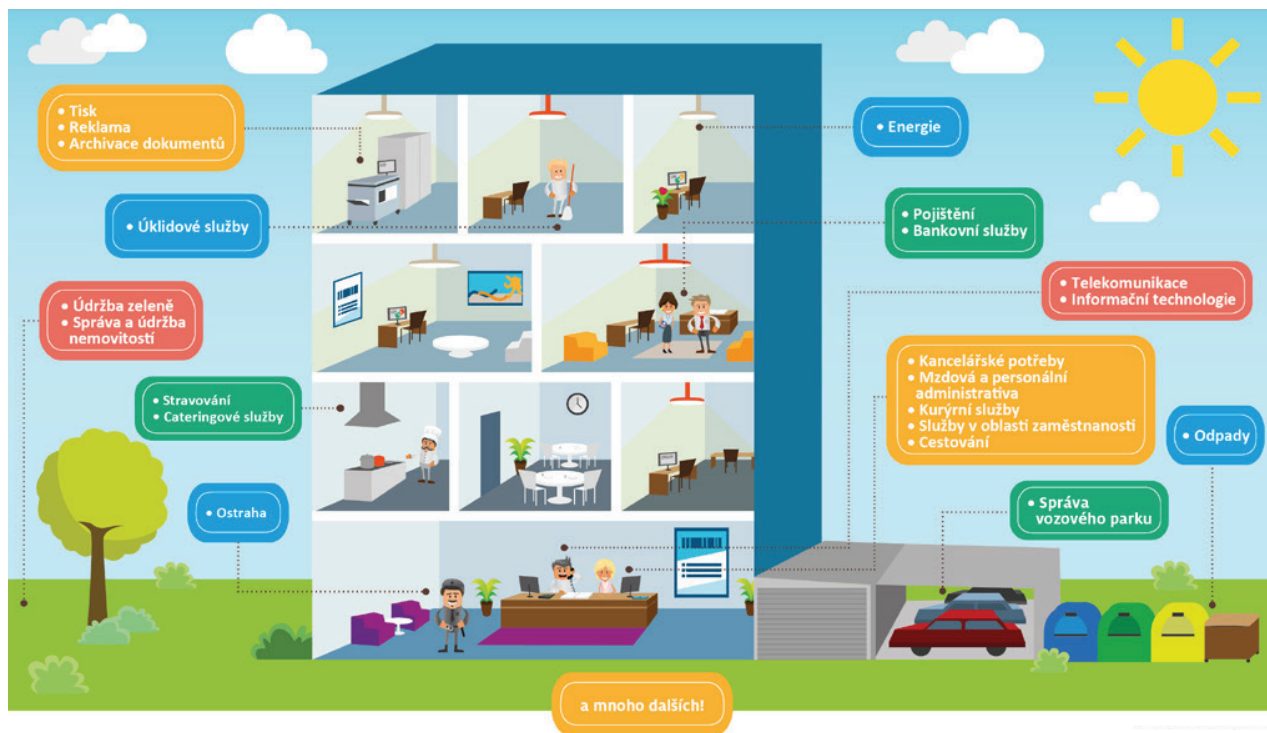
**KLIENT:** Oborová  
**ODVĚTVÍ:** velkoobchod, maloobchod a služby

### PROJEKTECH

Pokud podnikáte v odvětví maloobchodu, velkoobchodu a služeb, pojdte se s námi podívat, jak velké rezervy pro další rozvoj firmy se skrývají v úsporách nákladů. Zkušenosti odborníků z Expense Reduction Analysts z více než čtyřiceti uskutečněných projektů v tomto segmentu v České republice říkají, že u většiny nákladových kategorií můžete ušetřit zhruba 20-30 %, v některých případech dokonce ještě více. „U obchodníků dosahujeme významné úspory nejčastěji v bankovních službách. Mnoho klientů si některé své náklady spojené s bankovními službami ani neuvědomuje. Jsou to profesionálové v prodeji a bankovníctví považují za odvětví s pevně danými pravidly. Přitom úspěšné řízení nákladů na bankovní služby je také otázkou odborných znalostí v daném nákladovém segmentu,“ říká Pavel Sikora, partner Expense Reduction Analysts.

Například v případě významného prodejce parfémů a kosmetiky el nino se nám podařilo snížit náklady, aniž by klient musel obětovat kvalitu, na kterou je zvyklý: na e-commerce o 59 %, platby za card acquiring o 46 % a sedmáct procent náklady na obaly. Proto nás těší, když si naši klienti uvědomují přínos vzájemné spolupráce. „Z naší strany bylo třeba investovat pouze minimum času. Pokud bychom prověřovali kteroukoliv z nákladových kategorií vlastními silami, byla by časová investice nepoměrně vyšší a efekt nepoměrně nižší,“ potvrzuje Josef Klimenta, finanční ředitel el nino.

### Kde hledat skryté úspory ve službách?



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

Visit [eragroup.com](http://eragroup.com)

## V segmentu obchodu a služeb je velký prostor pro úspory

Kromě bankovníctví jsou i další příležitosti k úsporám. Maloobchod obvykle prodává zboží prostřednictvím většího počtu prodejen, které znamenají náklady na správu prostor, případně jejich pronájem, energie, úklidové služby, bezpečnostní službu. Se zbožím jsou spojeny náklady na přepravu, obaly a odpad, případně zásilkové služby zejména v případě e-shopů. Prodej zboží často znamená velký počet transakcí, sezónnost může vyžadovat potřebu vyššího objemu provozního financování, platby za zboží jsou prováděné nejen hotově, ale stále více prostřednictvím platebních karet nebo alternativních on-line platebních metod. Velkoobchod je v mnohém podobný, navíc s sebou nese náklady na správu skladů, logistiku a ve větší míře než u maloobchodníků i náklady na přepravu zboží.

„V maloobchodním řetězci se spotřebním zbožím s více než 60 prodejny a e-shopem jsme se zaměřili na náklady spojené se správou účtů a akceptací platebních karet. Výsledkem naší práce byly nové podmínky se změněným modelem zpoplatnění a sníženými poplatky a úroky,“ uvádí Pavel Sikora. Pro klienta to znamenalo úspory ve výši 43 % v kategorii bankovních služeb.

Sít' 80 maloobchodních prodejen s vlastním e-shopem v oblasti punčochového zboží se potýkala s náklady spojenými s provozními a investičními úvěry, vedením účtů a akceptací platebních karet. „Efektivní spolupráce s bankami přinesla lepší podmínky a optimalizaci využívání účtů. Kromě snížení počtu bank jak úvěrových, tak v oblasti akceptace platebních karet, což uvítalo především finanční oddělení, jsme firmě ušetřili 24 % nákladů na bankovní služby,“ vzpomíná Jiří Rybář, řídicí partner Expense Reduction Analysts v Česku.

Samostatné e-shopy jsou obecně zatíženy řadou nákladů za služby, které jsou s jejich fungováním nevyhnutelně spojeny. Přitom i zde se skrývají velké rezervy, které rychle rostoucí společnosti často nevidí: jde zejména o náklady na doručování kurýrních a expresních zásilek, náklady na obaly a náklady na akceptaci platebních karet.

Máme častou zkušenost, že klienti dlouho váhají s využitím externího poradce, nakonec je ale naše výsledky pozitivně překvapí. To je i případ významné obchodní skupiny JIP východočeská, kde jsme implementovali projekt úspory nákladů při akceptaci platebních karet. „Proces získávání klienta pro spolupráci v oblasti card acquiringu byl složitý, váhali s využitím našich služeb, protože se zrovna této oblasti nedávno sami věnovali. Nakonec se ale rozhodli vyzkoušet naši přidanou hodnotu a úspory, které se nám podařilo najít, jsou velmi přesvědčivé,“ shrnuje Jitka Kulhánková, partnerka Expense Reduction Analysts. Společnost si s ohledem na ostře konkurenční prostředí nepřeje zveřejnit konkrétní procento úspor, nicméně jde o úspory ve dvouciferné výši bez nutnosti změny banky.

Potravinářský velkoobchod požádal tým Expense Reduction Analysts o řešení hned ve dvou nákladových kategoriích. „Po nastavení nových podmínek financování jsme klientovi ušetřili 42 % nákladů na bankovní služby,“ vzpomíná Jiří Rybář. „Velkou výzvou byla i kategorie průmyslových obalů, kde jsme navrhli optimalizaci dodavatelů, používání jiných druhů obalů při dodržení požadované kvality a výsledkem byla úspora nákladů na obaly ve výši 26 %,“ dodává.

Důležité je uvědomit si možný význam úspor pro další rozvoj firmy. Téměř třetina podniků ho chce financovat právě ze zdrojů vytvořených úsporou nákladů. Vyplývá to z evropské studie Expense Reduction Analysts zaměřené na příležitosti vyplývající z digitalizace obchodu a služeb, což je trend označován jako Industry 4.0.

Nejčastějším zdrojem budoucího rozvoje firem zůstává vlastní zisk (34 %), úspory představují hned druhý zdroj investic (31 %). Poskytovatelé finančních služeb jsou až na třetím (bankovní půjčky 14 %) a čtvrtém (leasing 7 %) místě úvah firemního managementu o zdrojích financování vlastního rozvoje.



