

CR Electric fik optimeret indkøb og bundlinje

KUNDE:	CR Electric - I samtale med Driftsdirektør Lars Strange
BRANCHE:	El-installatør
OMKOSTNINGSKATEGORIER:	Grossistaftaler, Fleet Management, IT, arbejdstøj, affaldshåndtering, forsikringer og kontorforsyning.

KUNDEN

CR Electric blev etableret for mere end 30 år siden og beskæftiger i dag ca. 200 kvalificerede og veluddannede medarbejdere inden for områderne entreprise, service, fiber- og gravearbejde samt installering i typehuse .

CR Electric leverer hver dag kvalitetsløsninger til kunder i hele Danmark - primært til erhverv og offentlige virksomheder, men løser også opgaver for private. Den store kapacitet gør, at CR Electric kan påtage sig alle former for el-arbejde og kan tilbyde at håndtere hele processen - lige fra rådgivning og projektering til udførelse og efterfølgende servicering.

UDFORDRINGEN

Hvorfor indgik I samarbejde med ERA?

Vi har oplevet en kraftig vækst, som delvist er sket via opkøb. Som en logisk konsekvens heraf, ønskede vi at undersøge, om vores måde at håndtere indkøb på er optimal, og om vores aftaler afspejler den størrelse, CR Electric efterhånden har fået. Derudover havde vi en intern drøftelse om hvorvidt vi skulle etablere en egentlig indkøbsafdeling og kom til den konklusion, at vi hellere vil bruge eksterne ressourcer for at sikre specialist viden indenfor de forskellige produkter og ydelser, vi køber samt at sikre, at ressourcerne blev brugt, når vi havde brug for dem. Derfor var arbejdstitlen fra starten af, at ERA skulle agere som vores eksterne indkøbsafdeling og lave en plan for optimering af alle vores eksterne omkostninger.

Hvordan er samarbejdet med ERA gået?

Samarbejdet er gået godt fra første dag. Det viste sig hurtigt, at en del af projekterne ikke fulgte samme tidsplan, hvilket dels skyldes forhold i de forskellige brancher samt interne forhold hos os. Sådan vil det vel ofte være, og der er det vigtigt, at kommunikationen og forståelsen er til stede. Vi aftalte hurtigt, at det ville være en fordel af afholde ugentlig fysiske møder, hvor vi venter status på de forskellige projekter og træffer de nødvendige beslutninger. Nogle uger er det en hurtig kop kaffe og andre sidder vi et par timer, så vi kan komme videre. ERA har udvist den fleksibilitet og forståelse for vores forretning, vores kultur og vores branche, som kræves for at samarbejdet bliver succesrigt, og det er vi meget glade for. Det er også vigtigt at nævne, at de konsulenter vi har mødt fra ERA, har den nødvendige indsigt og forståelse, som gør, at vi har tillid til samarbejdet.



Efter at have arbejdet med ERA og med de resultater, I har opnået, vil du så anbefale ERA?

"Jeg har svært ved at forestille mig, at ikke alle virksomheder vil få noget godt ud af et samarbejde med ERA. Jeg har svært ved at forestille mig, at alle ikke vil få noget godt ud af et samarbejde. At få kastet et eksternt lys på de produkter og ydelser vi som virksomhed køber, er en sund øvelse, som udover konkrete besparelser giver ro i maven."

DERFOR VIL JEG MED STOR FORNØJELSE ANBEFALE ERA.

CR Electric fik optimeret indkøb og bundlinje

Hvad sætter du mest pris på i samarbejdet?

Udover indstillingen og processen, som netop fremført, er jeg selvfølgelig glad for resultaterne. Det er godt både at se løsninger, som gør dagligdagen lettere og billigere, og der er kommet detaljer frem, jeg i en travl hverdag ikke tidligere har haft fokus på.

Derudover har jeg og vi brug for, at ERA holder fast i projektet og sørger for at det bliver implementeret, så resultaterne bliver realiseret og ikke smuldrer på grund af tidspres.

Så det er nok en kombination af det hele, som jeg sætter mest pris på.

RESULTATERNE

Hvilke omkostningskategorier var inkluderet i samarbejdet ?

ERA kiggede på alle vores eksterne omkostninger og foreslog en række omkostningskategorier, som blev søsat som projekter. Vi har indtil videre kigget på vores grossistaftaler, arbejdstøj, affaldshåndtering, IT, forsikringer, kontorforsyninger og leasingbiler, og har et par yderligere områder planlagt.

Hvilke resultater har I opnået?

Resultaterne er mange og forskelligartede. I nogle projekter, har det handlet om at få konkurrenceudsat og ajourført nogle kontrakter mens andre handler mere om adfærdsændringer og længerevarende samarbejde og partnerskab med udvalgte leverandører. Derfor har vi også lavet en fast aftale om bistand til implementering og opfølgning på især et projekt over et par år og har dermed udvidet samarbejdet fra det oprindelige scope.

Målt i samlet resultat, dvs. både besparelser, tidsoptimering og andre forbedringer taler vi nogle mio. kr. når alt er implementeret. Det er naturligvis væsentligt for en forretning som CR Electric.

Det er også værdifuldt, at vi nu har gennemgået alle kontrakter og aftaler og at vi nu ved, at vi er konkurrencedygtige målt på kvalitet, serviceniveau og pris. Derudover at vores aftaler lever op til den lovgivning, der måtte være på området. Vi er rigtig glade for både resultaterne og den kontrol, vi nu føler vi har over vores omkostninger.

