

Elematic optimoi ERA:n avulla liiketoiminnan kustannukset

ASIAKAS:	Elematic Oyj
TOIMIALA:	Valmistava teollisuus
KULURYHMÄT:	Tuotannon tarvikkeet, pakkaustarvikkeet, puhelin- ja tietoliikenne, rahti, toimitilapalvelu
ASiantuntijat:	Martti Kijärvi, Jukka Aromaa, Minna Holopainen, Aku Kinnunen, Juha Malmberg



10%	Tuotannon tarvikkeet	25%	Pakkaus tarvikkeet
38%	Puhelin- ja tietoliikenne	17%	Rahti
16%	Toimitilapalvelu		

Kustannusten hallinta on koko organisaation asia

Maailman johtava betonielementtien tuotantoteknologian valmistaja Elematic halusi varmistaa ei-strategisten hankintojen kustannustason. Mittavan urakan toteuttajaksi valittiin Expense Reduction Analysts, jonka asiantuntijat keskittyivät kuluryhmäkohtaisesti kustannustason analysointiin ja kilpailutuksiin. Näin Elematicin omat resurssit saatiin keskitettyä strategisiin hankintoihin. Tuloksena saatiin yllättävän suuria säästöjä, markkinoiden hintatason selvitys useassa kuluryhmässä, sekä kuluryhmiin liittyvää lisäymmärrystä Elematicin omalle organisaatiolle.

ERA:n asiantuntijat aloittivat analyysin tekemisen pääkirjatasolta. Analyysin perusteella Elematic valitsi tärkeimmät kuluryhmät ja ERA:n asiantuntijat laativat kilpailutuksen.

-Elematicin kaltainen valmistavan teollisuuden organisaatio tarvitsee monia erilaisia palveluja ja tarvikkeita toimintansa tueksi. Haasteena on saavuttaa markkinoiden paras hintataso ja sopivimmat palvelut yrityksen tarpeisiin, kuvailee ERA:n asiakasvastaava **Martti Kijärvi**.

ULKOPUOLINEN ASiantuntija APuUN

Elematic halusi tarkistaa ei-strategisten hankintojen kustannustason ja ERA:n tulosperusteinen palvelumalli sopi erittäin hyvin yritykselle.

-Emme tienneet aluksi kuinka paljon säästöjä olisi odotettavissa. Tavoittemme liittyivätkin markkinoiden yleisen kustannustason ymmärtämiseen. Ulkopuolinen asiantuntija tarvittiin avuksi. Tuloksena yhteistyöstä saimme merkittäviä säästöjä, lisää tietotaitoa omaan organisaatioomme sekä varmuuden siitä, että kustannuksemme ovat markkinassa kestäväällä tasolla, sanoo Elematicin toimitusjohtaja **Mats Jungar**.




Kokonaisuutena prosessi oli positiivinen yllätys. Täytyy sanoa, että ERA:n asiantuntijat ovat aikamoisia ammattilaisia alallaan. Emme itse olisi päässeet samaan tulokseen ja emme olisi voineetkaan panostaa samaa työmäärää projektiin. Pidin myös siitä, että kaikki toiminta oli läpinäkyvää ja päätös kaikesta viimekädessä aina meillä.

**MATTI TIRKKONEN, TALOUSJOHTAJA
ELEMATIC**

OSTAJAN NÄKÖKULMA KONSULTTEIHIN

Ostamisen kokenut ammattilainen **Juha Rossi** oli aluksi skeptinen yhteistyön tuomiin mahdollisuuksiin, mutta tulospalkkiomalli oli tasapuolinen: jos ERA ei uskoisi säästöjä voitavan saavuttaa, ei myöskään tarvetta yhteistyölle olisi.

-Nopeasti havaitsin, että ERA:n asiantuntijat osaavat asiansa ja yhteistyö lähti hyvin käyntiin. ERA:n asiantuntijat tekivät aikaa vaativan pohjatyön, tunsivat ja selvittivät markkinoiden hintatason sekä auttoivat tasapuolisen kilpailutuksen laadinnassa, kertoo Rossi.