

# Säästöjä ja yksiköiden välisen toiminnan yhtenäistämistä

ASIAKAS:	Firecon Group Oy
TOIMIALA:	Valmistava teollisuus
KULURYHMÄT:	Vakuutukset, rahat, puhelin- ja tietoliikenne, nostimet ja telineet
ASiantuntijat:	Kari Mattila, Kalle Riitahaara, Olli Heinonen, Anders Harju

## Palvelumallit ja hinnat kohdilleen kilpailutuksella

Suomen suurin palonsammutusjärjestelmien urakoitsija Firecon Group Oy päätti tarkastella epäsuoria kustannuksiaan ja pyysi Expense Reduction Analystsin asiantuntijat auttamaan työssä. Kartoituksen jälkeen kustannuksia tarkasteltiin neljässä kuluryhmässä ja ERA:n avulla saavutettiin pitkäkestoisia säästöjä toiminnan laadun kärsimättä. Onnistumisen takana on

ERA:n toimintamalli ja asiantuntijoiden palveluasenne.

ERA:n asiantuntijat laativat ensin kartoituksen eri kuluryhmistä ja esittivät arvionsa mahdollisista säästöistä. Tämän arvion perusteella Firecon antoi tehtäväksi optimoida kustannukset ja ERA:n asiantuntijat käynnistivät kilpailutusprosessin, jonka myötä säästöt löydettiin.

-Meillä oli pelko, että jos itse lähemme kilpailuttamaan, toimittajat laskevat hintoja näennäisesti muuttamalla palvelusisältöjä. ERA:n asiantuntijatyö varmisti, että tarjoukset ovat oikeasti vertailukelpoisia ja että ketään toimittajaa ei suosita tai syrjitä vanhojen kontaktien vuoksi, sanoo Fireconin toimitusjohtaja Jari Mansikkaoja.

-Kun saaduissa tarjouksissa sisältö vastaa pyydettyä, ei hintaa tarvitse uudestaan kysyä - reilu kilpailutus ei toimi tingin varassa. ERA:n avulla saimme oikean palvelusisällön ja uskallan sanoa, että myös paremmat hinnat kuin mihin itse olisimme päässeet, Mansikkaoja jatkaa.

"ERA:n asiantuntijoiden työn myötä myös sitoutumisemme kilpailutuksen tuloksiin on vahvistunut. Jotta säästöt jäävät pysyviksi oman organisaatiomme on pitänyt tiedostaa, miksei enää osteta niiltä vanhoilta tutuilta yhteistyökumppaneilta ja miksi ohioistoja ei tehdä. Voin suositella yhteistyötä ERA:n kanssa ja tulemme itsekin jatkamaan sitä "

JARI MANSIKKAOJA, TOIMITUSJOHTAJA  
FIRECON



## OSAAMINEN JA LUOTTAMUS

Yksikköhinta on vain osa kokonaisuutta, josta kulut muodostuvat. Volyymi vaikuttaa olennaisesti yhtälössä ja muuttuvat liiketoiminnan tarpeet vaikuttavat erityisesti volyymeihin. Tämän vuoksi tavara- ja palvelutoimittajien kanssa tehtyjä sopimuksia tulee tarkastella säännöllisesti ja varmistaa niiden tarkoituksenmukaisuus nykyisessä tilanteessa. Toisinaan muutos tulee myös markkinan muutoksen myötä.

-Nykyään kaikki työntekijämme käyttävät älypuhelinnettä yhteyksien muodostamiseen kentällä, emme tarvitse enää makkuloita. Kilpailutuksessa otettiin tämä huomioon ja liittymiemme määrä puoliintui, joka toi tietysti näkyviä säästöjä, Mansikkaoja kertoo.

ERA:n asiantuntijoiden tehtävä on varmistaa, että ERA:n asiakkailta on käytettävissä paras saatavilla oleva palvelumalli eri aloilla, jotta päästään hyödyntämään uusimmat ja tehokkaimmat ratkaisut markkinalla.

-Kun katsotaan näitä kuluryhmiä, joita yhteistyömme aikana on optimoitu, on selvää, että ei meillä omissa organisaatioissa olisi ollut samaa määrää asiantuntemusta käytössä, kun ERA:n asiantuntijoilla, jotka ovat erikoistuneet jokainen omaan alueeseensa. Tästä osaamisesta rakentuu myös luottamus heidän toimintaan yhdessä heidän erinomaisen palveluasenteensa kanssa, Mansikkaoja sanoo.