

# Tip van tevreden ERA-klant levert horecaconcern Cox & Co fikse inkoopbesparing op

KLANT	Cox & Co
SECTOR	Horeca
PROJECTEN	Energie, Horecadisposables en Gebouwenhuur

## BESPARING

Horeca Disposables **25%**

“Laat maar eens zien of ERA ook onze kosten kan verlagen. Cox & Co houdt van klantgericht verrassen.” Met die woorden sloot directeur Wim Cox zijn kennismakingsgesprek met consultant Frits Gösgens af en ondertekende tegelijk de onderzoeksopdracht. Gösgens is erin geslaagd die welkome verrassing concreet te maken. Voor de horecadisposables realiseerde hij een inkoopbesparing van maar liefst van 25%.

## HAPPY TO SERVE YOU!

‘Attent én praktisch inspelen op wensen van mensen’ is Cox met de papepel ingegeven. Sinds 1923! staat zijn familie klaar om mensen in de Midden-Limburgse grensstreek gastvrij te verwennen. Met lekkere koffie en snel bereide smulhappen en -dranken. En in een comfortabele sfeer.

Uitgegroeid tot een professioneel eigentijds bedrijf, exploiteert het familieconcern nu 20 horecagelegenheden in de wijde regio. Zowel via eigen concepten als ook via franchiseformules. Ruim 200 medewerkers begroeten jaarlijks zo’n 1.500.000 gasten en bedienen ieder van hen volgens de zelfontwikkelde 100%-tevredenheidsformule ‘Happy to serve you!’

## VOORWERK

Alvorens daadwerkelijk met kostenonderzoek voor Cox & Co aan de slag te gaan, bracht Gösgens in kaart welke kostensoorten daarvoor geschikt zouden zijn. Dit deed hij via een snelle scan van de kostenomvang, de structuur per kostensoort (bijv. hoeveel boekingen, facturen, leveranciers), en de mate waarin kosten en kostenonderdelen beïnvloedbaar zijn. Kosten zijn bijv. (tijdelijk) niet beïnvloedbaar tijdens lopende contracten, of als een bedrijfsformule inkoopverplichtingen oplegt.

De scan leverde 3 bruikbare posten op: energie, horecadisposables en gebouwenhuur. Besloten werd te starten met de disposables.



**COX & CO**  
happy to serve you  
c o x e n c o . c o m

**"Heldere afspraken en overzichten, waarop je als klant een gedegen beslissing kunt nemen. Een prima aanpak die ik graag aanbeveel."**

WIM COX, DIRECTEUR COX & CO

## BAKJES EN ZAKJES

Bij de disposables ging het om een groot assortiment horecaartikelen: van placemats, bestek, borden, frikadelbakjes en frietzakjes tot inpakpapier, servetten, handdoekjes, kassarollen en afvalzakken. In totaal ruim 100. Gösgens: “Ik heb het complete pakket onder de loep genomen en alle ins en outs op een rij gezet. Zoals welke artikelen worden in welke locatie gebruikt en hoeveel. Welke bonusafspraken zijn met wie gemaakt en hoe worden deze uitgevoerd.

## Tip van tevreden ERA-klant levert horecaconcern Cox & Co fikse inkoopbesparing op



Met hoeveel leveranciers wordt zaken gedaan. Welke inkoopverplichtingen zijn door franchiseformules opgelegd. Daarna heb ik de 80 meest gebruikte artikelen geselecteerd die het grootste deel van het budget bepalen en vrij ingekocht

### LIMBURGSE DRIJFVEER

Dit assortiment werd aanbesteed bij 3 leveranciers. En leverde vervolgens compleet onverwacht de gewenste verrassing op. “Een van onze huidige leveranciers bleek bereid het complete kernassortiment wekelijks op alle locaties te leveren tegen flink aangescherpte prijzen. Dit betekent dat we maar liefst 25% besparen”, vertelt Cox opgetogen. “We zijn blij met deze uitkomst. Zowel met de omvang van de kostenverlaging, als met de keuze voor de regionale leverancier.

We hebben al jaren een goede relatie en door deze uitkomst houden we onze wederzijdse drijfveer in stand om elkaar in ons beider Limburgse land optimaal van dienst te zijn. Happy to serve you!”

### SERVICE

Inmiddels wordt geleverd volgens de nieuwe afspraken. Gösgens houdt gedurende 24 maanden de vinger aan de pols. “Per kwartaal check ik of de samenstelling van het kernassortiment aangepast moet worden en of de prijzen in lijn blijven met de verwachting. Daarnaast volg ik de ontwikkelingen van de grondstofprijzen en rapporteer over te verwachten trends in productprijzen. Waar nodig adviseer ik hoe bij te sturen.”

### VERVOLG

“Onlangs is het kostenonderzoek naar de huurprijzen van de horecalocaties gestart. Vanwege de lopende contracten volgen de energiekosten medio 2015. Uiteraard gaan de ERAcollega’s die gespecialiseerd zijn in deze kostensoorten ook weer voor het beste resultaat. Happy to serve Cox & Co!”

### AANRADER

Cox: “De aanpak van ERA is ons goed bevallen: duidelijke afspraken, duidelijke informatie en duidelijke overzichten. Daarop konden wij een gedegen beslissing nemen. Uiteraard op basis van “no cure, no pay“. Ik kan dit iedere ondernemer aanraden.”