



**„Reich wird einer nicht durch das, was er verdient,
sondern durch das, was er nicht ausgibt“**

Henry Ford

**Mit effektivem Gemeinkostenmanagement
den Unternehmensgewinn steigern**

Wörrstadt, 02.02.2011

*Markus Jung, Partner
Region 5 – Hessen & Thüringen*

Agenda

1. Was sind Gemeinkosten?
2. Wieso sind Gemeinkosten wichtig?
3. Wieso werden Gemeinkosten nicht geborgen?
4. Über Expense Reduction Analsysts
5. Messbare Ergebnisse



Was sind Gemeinkosten?

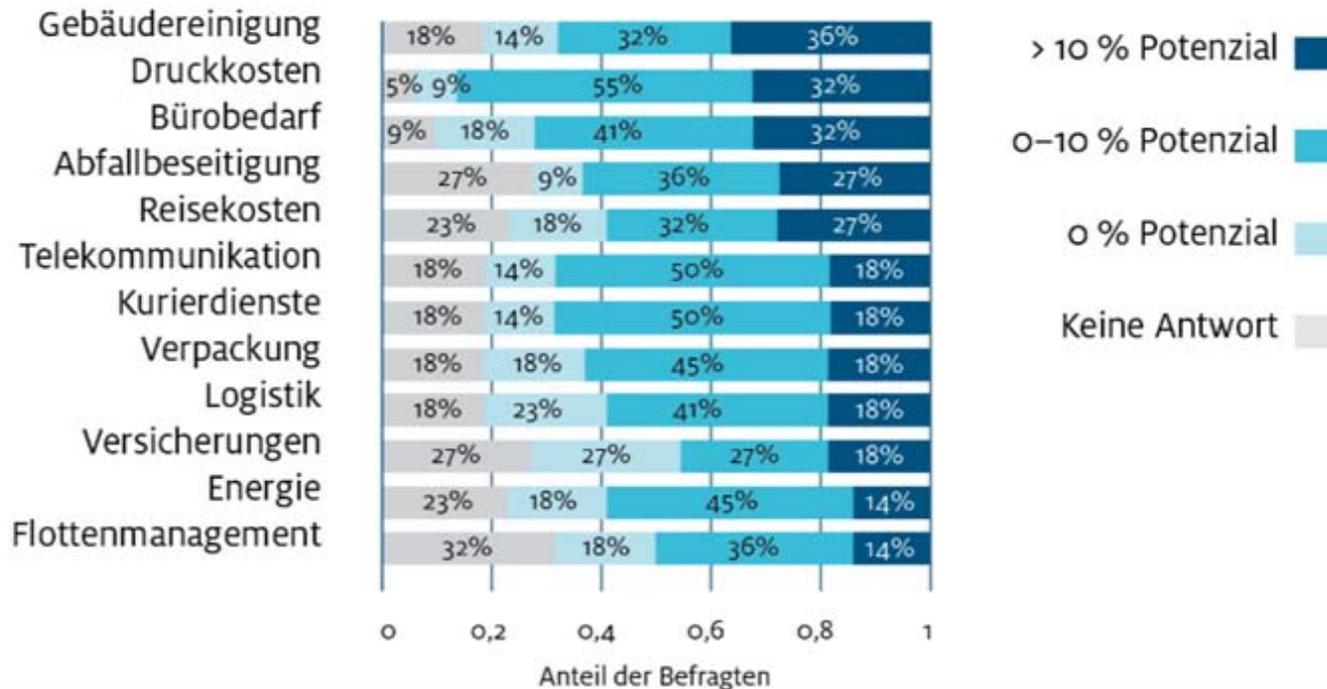
- 50 – 70 Prozent des Einkaufsvolumens entfallen auf Güter und Dienstleistungen, die direkt in den Produktionsprozess eingehen
- 30 – 50 Prozent entfallen auf indirekte Güter
- Einkaufsvolumen macht branchenübergreifend knapp 44 Prozent vom Gesamtumsatz aus (Quelle:BME)

Was sind Gemeinkosten?



Unternehmen vermuten Sparpotenziale

Unternehmenseinschätzung der Einsparpotenziale in 12 Kostenkategorien.



Tatsächliche Einsparpotenziale

Gebäudemanagement 15 – 35 Prozent
Sicherheitsdienst, Gebäudereinigung ...

Büromanagement 15 – 35 Prozent
IT-Technologie, Bürobedarf, Druckkosten,
Kopierer, Post und Portokosten ...

Druckartikel 15 – 35 Prozent
Formulare, Geschäftspapiere, Kataloge,
Agenturkosten ...

Transport & Logistik 15 – 30 Prozent
Ein- / Ausgangsfrachten, KEP-Dienste ...

Energie 10– 20 Prozent
Strom, Gas, Diesel ...

Fuhrpark-Management 5 – 15 Prozent
Finanzierung (Kauf / Leasing), Fuhrpark-
/KFZ-Verwaltung ...

Versicherungen 10 – 25 Prozent
Feuer, Fuhrpark, Haftpflicht, BAV ...

Telekommunikation 15 – 35 Prozent
Mobilfunk- / Festnetzgebühren

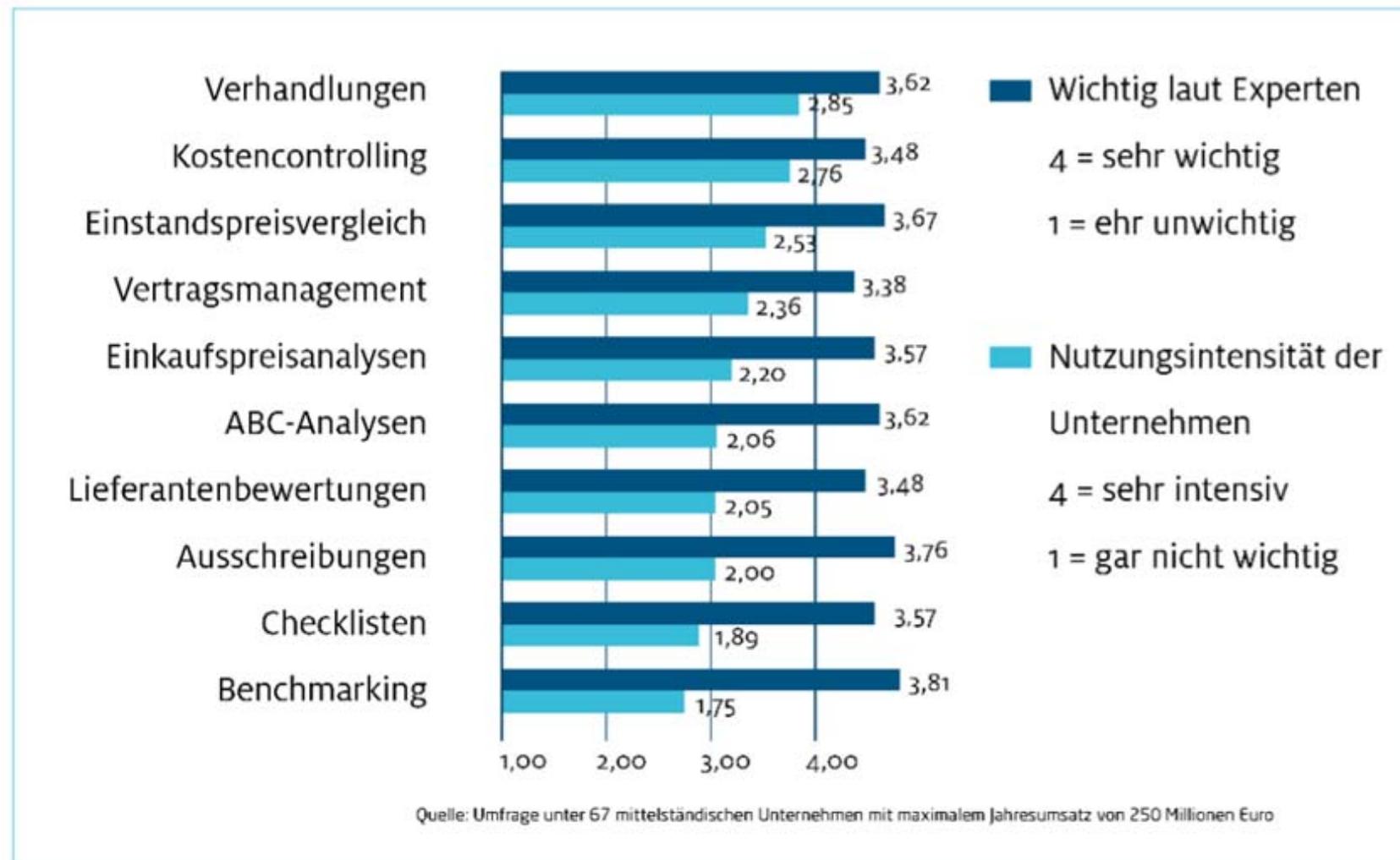
Reisekosten 15 – 35 Prozent
Flug, Bahn, Mietwagen, Hotel ...

Hilfs- und Betriebsstoffe 10– 30 Prozent
Verpackungsmaterial, Betriebskleidung,
Reinigungsmaterialien ...

Abfall und Entsorgung 15 – 35 Prozent

Verwaltung 15 – 30 Prozent
Lohnabrechnungen, Datenverwaltung ...

Anwendung von Beschaffungsinstrumenten



Geringe Standardisierung

- Beschaffungswege in mittelständischen Unternehmen sind wenig standardisiert
- Maverick Buying (Verantwortlichkeit, Bündelung)
- Nur 45 Prozent des Beschaffungsvolumens ist durch Rahmenverträge abgesichert (Quelle: BME)

Warengruppenspezifisches Know-how

- Einkäufer im Mittelstand sind Spezialisten für strategische Beschaffungsfelder
- Fehlendes Wissen auf nicht-strategischen Beschaffungsfeldern und Lieferantenmärkten
- Fehlende Zeit, sich um Gemeinkosten effektiv zu kümmern

Expense Reduction Analysts

- Spezialisten im internationalen Kostenmanagement
- **1992** in England gegründet
- Heute das weltweit größte Spezialisten-Netzwerk im Bereich des Kostenmanagements
- **mehr als 700 selbstständige Partner in über 30 Ländern, davon 100 Partner in Deutschland**
- Unser Honorarmodell:
Keine Einsparung – Kein Honorar!

Partnerprofil Markus Jung

- Ausgeprägte Analysefähigkeit durch Ingenieurstudium
- 6 Jahre als Projektleiter im Cost Controlling in der Sparkassenorganisation
- 2 Jahre Geschäftsleitung eines Dienstleistungsunternehmens
- Zertifizierung zum Travel Manager (CTM, VDR)
- ca. € 20 Mio. zu optimierendes Volumen
- im Durchschnitt 15-20 Projekte verschiedener Kategorien im Jahr

Der ERA-Prozess



Ihr ERA-Kompetenzteam:

Akquise & Vertrieb

Sammy Sale

Kundenmanagement

Otto Orga

Kostenkategorie

Arno Analyst

Messbare Ergebnisse

In über **14.000 Projekten** haben wir folgende Ergebnisse erzielt:

- **80%** der Projekte kommen zu einem positiven Ergebnis für den Kunden
- **20%** durchschnittliche Ersparnis



Ergebnisse und Stimmen

- **Stromeinkauf -9,6%**
„Dass die derzeitigen Verträge sogar rückwirkend angepasst werden können, hätte ich nicht für möglich gehalten.“
Kfm. Leiter SAMAG-Group, Saalfeld
- **Reisekosten -32,9%**
„Die tiefe Branchenkenntnis der ERA-Experten und der ganzheitliche Optimierungsansatz haben mich überzeugt.“
Peter Muhr, Geschäftsführer Bühler Motor GmbH, Nürnberg
- **Kosten für Festnetz- und Mobiltelefonie -32%**
„Aufgrund der professionellen Unterstützung von Expense Reduction Analysts mussten wir kaum Zeit in das Projekt investieren.“
Thorsten Hoffmann, Geschäftsführer HoffmannGlas, Peine

Ein paar unserer nationalen Referenzen



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

Markus Jung, Dipl.-Ing. (FH)
CTM | Partner
Auf der Horst 10
55288 Armsheim

T: +49 (0) 67 34 / 913 968
M: +49 (0) 170 / 294 0 249
mjung@expensereduction.com
www.expensereduction.com

