

Uw betrouwbare partner in kostenmanagement



Besparen op indirecte kosten is geen kunst - het is een vak.

Effectief kostenmanagement vraagt om een gedegen marktkennis, een helder inzicht in bedrijfsprocessen, een scherp oog voor kwaliteit en een respectvolle omgang met zakenrelaties. De bedrijfskundige specialisten van SavePartner signaleren besparingskansen en zorgen ervoor dat deze optimaal worden benut. Dat resulteert in besparingen die oplopen tot 40% van de jaarlijks terugkerende indirecte kosten. In overleg met de opdrachtgever analyseert SavePartner de kosten van de secundaire bedrijfsprocessen, waaronder (tele)communicatie, energie, verzekeringen en afvalverwerking, en worden op maat gesneden besparings-mogelijkheden aangedragen.



Welke investeringen zijn nodig om de besparingen te realiseren?

In elke organisatie vindt SavePartner mogelijkheden voor investeringsvrije besparingen. SavePartner analyseert bestaande indirecte kosten, bewaakt de prijs-kwaliteitverhouding van geleverde producten en diensten en signaleert concrete besparingsmogelijkheden. Pas wanneer er een besparing is gerealiseerd, berekent SavePartner een percentage over de gerealiseerde besparing als fee. Deze factuur sturen wij overigens pas als de besparing ook daadwerkelijk is ingegaan.



Gaan de besparingen ten koste van de kwaliteit of de relaties met bestaande leveranciers?

Nee. Met SavePartner realiseert u significante besparingen op de kosten van uw secundaire organisatieprocessen en een blijvend gezonde kostenbeheersing met behoud van de kwaliteit waaraan u gewend bent. Vervolgens onderhandelt SavePartner op een heldere en respectvolle wijze met leveranciers, telecom-aanbieders, energie- en verzekeringsmaatschappijen etc. over de omvang, de looptijden en de voorwaarden van nieuwe contracten. De kosten voor het realiseren van de besparingen worden door SavePartner overigens pas in rekening gebracht nadat uw organisatie daadwerkelijk van de besparing heeft kunnen profiteren.



“Wij sturen pas een factuur als de besparing daadwerkelijk is ingegaan”

Jeroen Bosma, directeur SavePartner



Wat heeft SavePartner nodig voor een maatgericht advies?

SavePartner signaleert besparingskansen en zorgt ervoor dat deze kansen optimaal worden benut - dit alles onder de regie van de opdrachtgever. Na goedkeuring van de besparingsdoelen neemt SavePartner alle nodige maatregelen om de besparingen te realiseren. Het enige dat de opdrachtgever dient aan te leveren is een overzicht van bestaande contracten en facturen.

Het besparings traject zal er als volgt uitzien:

FASE 1. Inventarisatiefase:

SavePartner komt bij u langs voor een oriënterend gesprek.

FASE 2. Signaleren van besparingskansen:

U ontvangt een overzicht met gesignaleerde kansen.

FASE 3. Keuze van aanpak concrete besparingsmogelijkheden:

U bepaalt de kwaliteit en geeft de randvoorwaarden aan.

FASE 4. Onderhandelingen tussen SavePartner en leveranciers:

Wij zijn aan het werk voor uw voordeel.

Fase 5. Maken en formeel bekrachtigen van afspraken:

Het effect (uw besparingen) treedt in werking.



Tijd is geld

Hoe eerder u met ons in contact treedt, hoe sneller wij de kosten van uw secundaire organisatieprocessen met 15 tot 40% kunnen verlagen. Bel of mail ons voor een vrijblijvend inventariserend gesprek.

- T: 31 (0)33 7600 111
- info@savepartner.nl
- www.savepartner.nl
- facebook.com/savepartnerbv
- twitter.com/SavePartner
- linkedin.com/in/jabosma

“In elke organisatie vinden wij mogelijkheden voor investeringsvrije besparingen.”

Onze klanten aan het woord

Michel de Ruwe

Marketing specialist Vandeputte Medical:

"Het begon met het drukwerk, maar later bleek dat we ook te veel betaalden voor onze energie en zelfs de afvalcontainers werden onder de loep genomen. De mensen van SavePartner denken met je mee en gaan net zo lang op zoek tot zij de beste deal voor je gevonden hebben. Wij zijn erg tevreden over de samenwerking."

Henrik Koekoek

Controller Projectontwikkeling Heutink:

"SavePartner kwam met een besparingsadvies voor onze autoverzekeringen, vaste telefonie, energie en afvalverwerking. Wij hebben dit vervolgens met onze bestaande relaties besproken. Zij hebben door dit besparingsadvies hun contracten met ons aangepast. Dit heeft voor ons een aanzienlijke besparing opgeleverd. Onze goede ervaring met SavePartner bewijst dat het goed is om bestaande contracten periodiek door een externe partij met kennis van de markt te laten beoordelen."

Jan Gommer,

Directeur bestuurder Flevomeer Bibliotheek

"Wij streven samen naar een maximalisatie van de opbrengsten en culturele waarden tegen zo laag mogelijke kosten. Daarom is een traject uitgezet om de inkoop van de KUBA instelling in Lelystad te bundelen en daarop een substantiële besparing te realiseren. Dat is gelukt, vooral dankzij de inzet van SavePartner. Je weet waar je aan toe bent en wat je mag verwachten. De werkgroep Inkoop van de culturele instellingen heeft mede dankzij de inzet van SavePartner een heel mooi resultaat geboekt!"

