

COSTCONSULT



# We pick the high hanging fruits

Die häufigsten Fragen an uns



## Was unterscheidet costconsult vom klassischen Kostensenker?

Diese senken offensichtliche Kosten, eben low hanging fruits. Wir haben uns auf die Steigerung Ihrer Wertschöpfung spezialisiert, indem wir tiefer einsteigen in Ihre Prozesse. Das Ergebnis sind dauerhafte Wertsteigerungen und Einsparungen. Finden Sie mehr dazu in unseren Projektskizzen weiter hinten und auf unserer Webseite.



**Michael Lütge**

Geschäftsführer costconsult

## Warum machen das Unternehmen nicht selbst?

Machen sie. Jeder unserer Kunden arbeitet maximal effizient und betriebswirtschaftlich klug. Low hanging fruits wurden bereits gepflückt, die Fachabteilungen arbeiten gründlich. Für alle weiteren Leistungssteigerungen und Kostensenkungen braucht es Spezial-Knowhow und oft gebündelte Marktmacht in den einzelnen Kostenbereichen.

Dies mit Mitarbeitern auszustatten, macht wenig Sinn, da solche Ressourcen erstens kaum zu bekommen sind und zweitens nur eine bestimmte Zeit gebraucht werden – high hanging fruits zu ernten, heißt den Markt zu beobachten. Und zwar jeden Tag.

## Was hat das Unternehmen davon?

Die durchschnittliche Einsparung über alle unsere Projekte hinweg beträgt 24,7% pro Jahr. Unsere Ergebnisse sind unmittelbar ergebniswirksam und verschaffen unseren Kunden mehr Kapital und Zeit für andere Ziele.

## Gibt es dafür Beispiele?

Hunderte. Exemplarisch hier zwei Projektbeispiele:

# 18,4% **Einsparung** und Qualität erhöht

Eine große Einzelhandelskette wollte die Gebäudereinigung in 140 Filialen auf den Prüfstand stellen. Man hatte bereits mit einem Dienstleister gearbeitet, der sich jedoch ausschließlich um low hanging fruits kümmerte: die Dienstleistungsverträge wurden härter verhandelt, Reinigungszeiten reduziert, Reinigungshäufigkeiten ebenfalls. Das Ergebnis: unzufriedene Filialleiter, unzufriedene Mitarbeiter, unzufriedene Kunden.

Mit dem Satz »Das muss doch auch anders gehen« beauftragte uns die Geschäftsleitung. Unser Ansatz: Qualität wieder erhöhen und dennoch Kosten senken.

Dies gelang, indem sich unsere Experten tief einarbeiteten, die Filialen tatsächlich besuchten, mit den Filialleitern über ihre Anforderungen sprachen und ein detailliertes Flächenmaß erstellten. Dabei stellten wir fest, dass die tatsächliche Fläche um 18% vom bezahlten Wert abwich.

Die Kosten konnten um diesen Betrag sofort gesenkt werden. Gleichzeitig ermöglichte ein Anforderungsmanagement die sehr gezielte Reinigung der Räume nach den Anforderungen der Filialen und damit eine deutlich höhere Qualität und Zufriedenheit.



# 45,8% **Einsparung** und dauerhafte Prozessharmonie

Ein Hersteller von Verriegelungstechnik hatte massive Probleme bei seinen institutionellen Kunden wie Baumärkten und Großbaustellen. Zu oft kam es zu Lieferverzögerungen und Beschädigungen beim Transport – hohe Kosten durch Vertragsstrafen und immer wieder gestörte Betriebsabläufe waren die Folge.

Wir wurden gerufen, um den Prozess zu verbessern und die Kosten so dauerhaft zu senken.

Im Transportbereich stellten unsere Experten fest, dass die Fördertechnik der Paketdienstleister nicht geeignet war für das hohe Gewicht und die Ausmaße der Produkte. Wir schrieben neu aus – mit der Verhandlungsmasse einiger Dutzend Transportprojekte, die wir jährlich für Kunden verhandeln.

Aber auch die Verpackung optimierten wir erheblich. Ein Besuch des Logistikzentrums ergab, dass hier 80 verschiedene Verpackungen von 20 Lieferanten eingesetzt wurden und diese dennoch oft nicht passten. Ein Energiefresser! Wir entwickelten mit dem Unternehmen 18 Standardgrößen, die von einer Handvoll Lieferanten kommen sollten. Außerdem brachte ein Ideenwettbewerb neue Verpackungsformate und senkte erneut Transportkosten und die Beschädigungsquote.

Das Ergebnis: 45% Einsparungen über beide Bereiche, deutliche Entlastung der internen Abteilungen und eine harmonische Performance des Unternehmens.



**Hanjo Briese**

Geschäftsführer costconsult

## Und Referenzen?

Hier die Top-50 unserer Referenzen:

Alcoa	Goldbeck	Nadler
Allianz	Görtz	Nagel-Group
AOK	Hansano	Olympus
Aurubis	Heraeus	Otto Bock
Avis	Homann	Provinzial
Berentzen-Gruppe	Honeywell	Radio Bremen
Bilfinger Berger	HSH Nordbank	Rigips
Carl Kühne	Iwan Budnikowsky	Sharp
Celanese	Kaeser Kompressoren	Spiegel-Verlag
Creditreform	Katjes	Stora Enso
Deka Bank	Kelloggs	Tank- & Rast
Deutsche See	Köln Bonn Airport	Thyssen Krupp
Deutsches Milchkontor	Leica	Toyota
Douglas	Lloyd Shoes	TÜV Nord
DZ Bank	Maersk	Union Investment
Eckes	Merck	Velux
Evangelische Kirche Deutschland	Meyer Werft	Windsor

---

---

---



## Sie werden rein nach Erfolg bezahlt?

Ja, wir teilen uns die Einsparungen eines Jahres partnerschaftlich. Einmalig. Die weiteren Effekte kommen Ihnen komplett zugute. Sie haben also sofort zusätzliches Kapital gewonnen und Ihr Unternehmen dauerhaft verbessert.

## Wie erreichen Sie solche Effekte?

Wir arbeiten mit Experten in allen wichtigen Gemeinkostenbereichen, die ihre Märkte, viele Anbieter und deren Verkaufsprozesse kennen und oft auch deren Interna. Dieses Wissen und eine gebündelte Verhandlungsstärke helfen uns, für Sie Soforteffekte und Dauereffekte zu erzielen!



**Patrice Ötvös**

Geschäftsführer costconsult

Sie werden oft als Sparringspartner von Entscheidern gerufen.

## Was verstehen Sie darunter?

Viele Entscheider haben das unbestimmte Gefühl, dass ihre Abläufe an vielen Stellen straffer, die Kostenstruktur noch besser sein könnte. Gleichzeitig finden sie, die Fachabteilungen machen eine gute Arbeit. Sie kommen zu uns mit der offenen Frage: »Was können wir verbessern? Was sparen wir ein?« So beginnen wir, mit den Fachabteilungen zu arbeiten und dauerhafte Verbesserungen zu finden.

Wie hoch ist mein Arbeitsaufwand?

## Oder gehen Sie alle Bereiche gleichzeitig an?

Unsere Arbeit beginnt meist in ausgewählten Bereichen und weitet sich dann aus. Macht auch Sinn, denn es entstehen Ihnen keinerlei zusätzliche Kosten, sondern nur Einsparungen – unser Honorar ist bereits heute in Ihren Kosten enthalten.

Gleichzeitig achten wir darauf, ohne Wirbel zu arbeiten – und gewinnen Ihre Mitarbeiter für die notwendigen Veränderungen.



Und welche Bereiche optimieren Sie?

- |  |  |
|--|--|
|  Abfallmanagement                     |  Liquidität und Finanzierung  |
|  C-Teile                              |  Logistik                     |
|  Energie                              |  Marketing/Werbung            |
|  Facility Management                  |  Personalservices             |
|  Fuhrpark                            |  Reisekostenmanagement       |
|  Hilfs- und Betriebsstoffe          |  Telekommunikation          |
|  IT                                 |  Unternehmensversicherungen |
|  Kopier- und Drucksysteme           |  Verpackungen               |
|  Kurier,- Express- und Paketdienste |  |

# **COSTCONSULT**

---

**costconsult GmbH**

Moorfleeter Deich 312a

22113 Hamburg

040 – 32 50 71 – 25

[mail@costconsult.de](mailto:mail@costconsult.de)