

Aktuelles Interview

Kostenmanagement-Beratung amortisiert sich in einem halben Jahr

In vielen Unternehmen steigen die Sachkosten überproportional. Da sie einen Großteil der unternehmerischen Gesamtkosten ausmachen – immerhin der drittgrößte Kostenblock –, sind sie ein wichtiger Wettbewerbsfaktor. Die Beratergruppe Trust & Competence (T&C) hat sich seit Jahren erfolgreich auf die Optimierung dieser Kosten spezialisiert und so den Unternehmen neue Ertragspotenziale eröffnet.

► Herr Machalet, was hat man sich unter der Beratergruppe T&C vorzustellen?

T&C ist ein Beraternetzwerk in dem bundesweit über 40 selbstständige Experten vereint sind. Alle Berater sind erfahrene Praktiker, die in ihrem Berufsleben in den Kostenbereichen gearbeitet haben, in denen sie heute beraten.

► Was ist das Besondere an T&C, warum sollte man Sie beauftragen?

Wir legen größten Wert auf praxisorientierte, schnell erfolgswirksame Arbeit, die unsere Auftraggeber selbst zeitlich nur gering belastet. Eine transparente Arbeitsweise und konkrete Ergebnisse mit nachhaltiger Wirkung kennzeichnen unser Vorgehen. Um unseren Auftraggebern eine größtmögliche Sicherheit zu geben, arbeiten wir nach dem Qualitätsmanagement-System der DIN ISO 9001:2000 und wurden von der DQS entsprechend zertifiziert; was bisher nur ganz wenigen Beratungsunternehmen gelang. Hinzu kommt, dass die Beauftragung von T&C praktisch risikolos ist, da ein Honorar nur anteilig aus dem Erfolg berechnet wird, d. h. kein Erfolg – kein Honorar. Im Übrigen ergeben unsere permanenten Kundenbefragungen eine über 95%ige Zufriedenheit.



Klaus Machalet ist seit fünf Jahren Vorstandsmitglied für Marketing und Vertrieb bei der Unternehmensberatung Trust & Competence. Zuvor war er zehn Jahre als Geschäftsführer in der Laborgerätebranche tätig.

Seine Schwerpunkte liegen in der Akquise und im Projektmanagement.

Trust & Competence • Webereiweg 6
83071 Stephanskirchen • Tel. 08 00 - 5050882
info@trust-competence.com

www.trust-competence.com

► Warum können die Unternehmen diese Kosten-Optimierung nicht selbst vornehmen?

Die Sachkosten stellen sich im Einzelnen als z. T. kleinere Kostenbereiche dar und stehen demgemäß nicht im unternehmerischen Fokus. Häufig fehlt es in den Unternehmen auch an Kompetenz und Markttransparenz, um die Kosten und Prozesse dieser Bereiche zu analysieren und zu bewerten. Unsere Experten sind auf Grund ihres speziellen Know-hows sowie ihres Benchmarkwissens internen Fachkräften in der Regel überlegen.

► Welche Kostenbereiche versprechen die größten Einsparungen ohne Qualitätsverschlechterung?

Dies ist je nach Branche unterschiedlich. Nach unseren Erfahrungen stecken jedoch in folgenden Bereichen große Potenziale: Abfall, Fuhrpark, Kopier- und Drucksysteme, Gebäudereinigung und Transportlogistik, Verpackungen und Geschäftsdrucksachen.

Grundsätzlich beschränken wir uns nicht nur auf die Einkaufskonditionen, sondern bewerten auch die Prozesse. So hat man z. B. eine 100%ige Einsparung, wenn

eine Kilowattstunde Strom gar nicht erst verbraucht wird, statt sie nur günstiger einzukaufen.

► Wie sieht ein typischer Projektlauf aus und was steht am Ende?

Nach der Beauftragung erfolgt eine Potenzialanalyse, danach das so genannte Kick-off-Meeting als endgültiger Startschuss. Die Ist-Analyse sowie die Entwicklung von Optimierungsansätzen schließen sich an. Danach erfolgt die Ausarbeitung der mit dem Kunden abgestimmten Lösungsansätze. Damit endet unsere Arbeit jedoch nicht. Wir begleiten auch bei der Umsetzung der gemeinsam verabschiedeten Maßnahmen.

► Für wen arbeiten Sie denn?

T&C arbeitet für Industrieunternehmen und Dienstleister sowie für öffentliche Verwaltungen und Gesundheitseinrichtungen. Voraussetzung ist ein genügend großes Potenzial bei den Sachkosten, dies ist oft schon bei Unternehmen ab 50 Mitarbeitern gegeben.

► Was kostet nun konkret Ihre Dienstleistung?

Unser Honorar berechnet sich nur im Erfolgsfall aus der nachgewiesenen Einsparung eines Jahres. Im Regelfall sind dies dann 50%, d. h. diese Kosten sind schon in einem halben Jahr wieder verdient. Somit werden schon im ersten Jahr echte Ertragspotenziale erschlossen.

► Warum liest man nicht so viel über T&C?

Als Spezialisten arbeiten wir mehr im Hintergrund. Wir werden zwar gerne gerufen, mit unserem Namen kann man aber nicht so sehr glänzen, als wenn einer der großen, globalen Consulter beauftragt ist.

Wir danken Ihnen für das Gespräch.