

Poradci mají větší přehled, najdou úspory i tam, kde je vlastní tým nevidí.

KLIENT: Greif
ODVĚTVÍ: Vůroba
NÁKLADOVÉ KATEGORIE: obaly, spotřební materiál

KLIENT

Více než stoletou tradici má výrobní závod v Ústí nad Labem Greif Czech Republic, který patří americké společnosti Greif Inc. Firma vyrábí a prodává ocelové sudy včetně logistického servisu, její široké produktové portfolio odpovídá náročným předpisům petrochemického, chemického, ale i potravinářského a farmaceutického průmyslu. Sudy vyráběné nejnovějšími technologiemi šetrnými k životnímu prostředí jsou vhodné pro přepravu a skladování pevných, sypkých i kapalných látek.

Firma si udržuje vůdčí postavení na domácím i zahraničních trzích, zhruba 60 % produkce je určeno na vývoz do zemí Evropské unie. Společnost v rámci své transformace velmi dbá na zpětnou vazbu od zákazníků. „Náš cíl není být nejlevnější, ale nejspolehlivější,“ říká Roman Weiss, finanční ředitel Greif Czech Republic.

PROJEKTECH

Začátek spolupráce firmy Greif s týmem Expense Reduction Analyst potvrzuje, jak důležité jsou v podnikání kontakty. Poradce Peter Gjedde z Dánska byl v minulosti kolegou v této strojírenské firmě. Zprostředkoval vzájemný kontakt a výsledkem byla schůzka vysvětlující, jak ERA funguje a co spolupráce s ní obnáší.

„Potvrzení od specialistů, že máme nákladově oblasti skutečně pod kontrolou, má pro nás také velký význam.“

ROMAN WEISS, FINANČNÍ ŘEDITEL




Získali jsme lepší přehled o cenách a díky spolupráci nyní máme i širší portfolio dodavatelů.“

ROMAN WEISS, FINANČNÍ ŘEDITEL

„Řízení nákladů je náš každodenní chleba, jsme k tomu vedení centrálou,“ potvrzuje Roman Weiss. Výsledkem setkání proto byla podepsaná smlouva na prověření sedmi nákladových kategorií.

V kategorii obalů a spotřebního materiálu se podařilo najít oboustranně zajímavé úspory, kategorie odpadů je smluvně zatím pod exkluzivní smlouvou, může být tedy otevřená později. Zbývající čtyři kategorie (energie, přeprava, cestovní náklady a úklid a ostraha) byly po analýze uzavřeny.

„I tak pro nás bylo zajímavé, že si ERA dala práci i s prověřením kategorií, kde by nakonec úspory nebyly tak velké, aby bylo efektivní cokoli měnit,“ hodnotí finanční šéf. „Získání potvrzení od specialistů, že máme tyto oblasti skutečně pod kontrolou, má pro nás také velký význam.“



Poradci mají větší přehled, najdou úspory i tam, kde je vlastní tým nevidí.

V kategorii obalů se nicméně podařilo zajistit nové vhodnější dodavatele a alternativní produkty, což vedlo k dosažení úspory ve výši 8 %.

Nový dodavatel a transparentnější určování nákupních cen v kategorii spotřebního materiálu firmě přinesly 14% úsporu.



„ERA nám hodně pomohla, získali jsme lepší přehled a díky spolupráci nyní máme i širší portfolio dodavatelů,“ pochvaluje si finanční ředitel Roman Weiss.

Skutečnost, že úspory firmě našli externí poradci a nikoli vlastní tým, nevnímá nijak negativně, spíš jako přirozenou věc: „Určitě to není nedostatek

našeho nákupního oddělení, je složité v tak úzkém týmu, jakým disponujeme, neustále prověřovat ceny a dodavatele tisíce položek. ERA má v tomto směru výhodu specialistů zabývajících se jen určitou nákladovou položkou a to velmi detailně.“

Zároveň přiznává, že spolupráce měla i pozitivní psychologický efekt. „Pro naše lidi to současně znamená uvědomění, že nemůžou „spát na vavřínech“ -- musíme být aktivní a neustále sledovat ceny,“ dodává CFO.

A k čemu vlastně ve firmě úspory posloužily? „Když se daří plnit plánované ukazatele, můžeme si dovolit věci typu „nice to have“. Kdykoli to jde, snažíme se vylepšovat prostředí pro zaměstnance,“ uzavírá finanční ředitel Roman Weiss.

PROFIL ROMANA WEISSE

Zastává pozici business unit controllera (fakticky finančního ředitele), částečně nese ve skupině odpovědnost za celý region střední a východní Evropy. Ve firmě pracuje od roku 2000, je i místopředsedou představenstva. Původním vzděláním je stavař, absolvoval České vysoké učení technické v Praze.

