

KENNEN SIE IHR SPAR-POTENZIAL?

Kaum ein Unternehmen analysiert seine Einsparpotentiale konsequent * Bares winkt



Die Kosten steigen, das Budget wird belastet. Die Wirtschaftskrise betrifft nahezu alle Unternehmen.

Unser Angebot: **Wir durchleuchten Ihre Ausgabenstruktur und finden Einsparpotenziale.** Das Ziel: Einsparungen zu finden, die wir gemeinsam umsetzen können und sichtbare Erfolge. **Unsere Arbeit refinanziert sich – mit Geld-zurück-Garantie.**

Sprich: Wenn Sie uns beauftragen, haben Sie danach mehr Geld in der Tasche. Das ist keine Zauberei sondern kaufmännisches, prozess-orientiertes und technisches Handwerk von Einkaufs-Experten. **Durch jahrzehntelange Erfahrung im Einkauf** kennen wir alle „Tricks“.

Wichtig für die Akzeptanz: Während unserer Analyse binden wir Ihre Mitarbeiter aus dem Einkauf und den betroffenen Fachbereichen mit ein. So stellen wir sicher, dass die Ergebnisse von Ihren Mitarbeitern auch umgesetzt und akzeptiert werden.

Sie wollen unseren Newsletter per Mail?
Einfach Mail an newsletter@koranis.de
– kommt automatisch einmal pro Quartal.

NEUES AUS MEINEM NETZWERK



Jörg Deppner
Kanzlei Deppner
Risikomanagement

Provisionsfreie Versicherung – wie geht das?
Gehen Sie zu einem **gerichtlich geprüften Versicherungsberater** – das ist ein geschützter Titel und es gibt nur ca. 100 in Deutschland. **Ihr Vorteil:** Er darf ausschließlich auf **Honorarbasis arbeiten**. Die Vermittlung von Versicherungen ist bei ihm ausgeschlossen.

Eine dieser Perlen arbeitet auch in Franken:
Jörg Deppner mit seiner Kanzlei in Hilpoltstein. Er ist Experte für **betriebliche Versicherungen von mittelständischen Unternehmen.**
www.kanzlei-deppner.de

„Ich denke viel an die Zukunft, weil das der Ort ist, wo ich mich den Rest meines Lebens aufhalten werde.“ *Woody Allen*

STATT ROTSTIFT: EINKAUF SHEBEL RICHTIG ANSETZEN

Außer Rotstift gibt es noch viele andere „Farben“ in der Einkaufsoptimierung

Im Einkauf spricht man auch von Einkaufshebeln: Das sind die Ansatzpunkte für die Optimierung der Ausgabenstruktur.

Auch kleine Unternehmen können diese Hebel nutzen: Bereits ab einem 1-Mann-Unternehmen lohnt es sich, genauer hinzuschauen bei:

- * Ausschreibungen
- * Spezifikationen (Produkte & Leistungen)
- * Verhandlungen
- * Prozessoptimierungen

Wie das geht? Z.B. über Einkaufskooperationen für Standardartikel. Wir bauen derzeit einige solcher Kooperationen auf – z.B. zu Warengruppen wie „Büroartikel“. Dinge die jeder Unternehmer braucht – und die man in großer Zahl einfach günstiger bekommt. Die alte Kaufmannsregel „**Der Gewinn liegt im Einkauf**“ trifft eben immer noch zu.



NÜTZLICHE LINKS:

www.ekalog.de
www.einkaufsmanager.de
<http://de102.kompass.com/11/16.asp>

WER IST DIMITRIOS KORANIS?

- * Dipl.-Ing. und Dipl.-Wirtsch.-Ing.
- * 3 Jahre Roland Berger, Marktforschung
- * 4 Jahre Webasto, Commodity Manager (weltweit) für Kunststoffe und mechanische Baugruppen
- * 1,5 Jahre Oechsler AG, Ansbach: Leiter Strategische Materialwirtschaft
- * Juli 2005 Gründung der KORANIS Purchasing Solutions
- * Seit Herbst 2008: Dozent Georg-Simon-Ohm-Management-Institut, Nürnberg

Projektbeispiele,
Referenzen und
viele mehr unter:
www.koranis.de



KORANIS Purchasing Solutions
Waldstrasse 32a . 90547 Stein
Telefon +49 (911) 2 55 49 26
Wir-sind-fuer-Sie-da@koranis.de