

SARIVA.

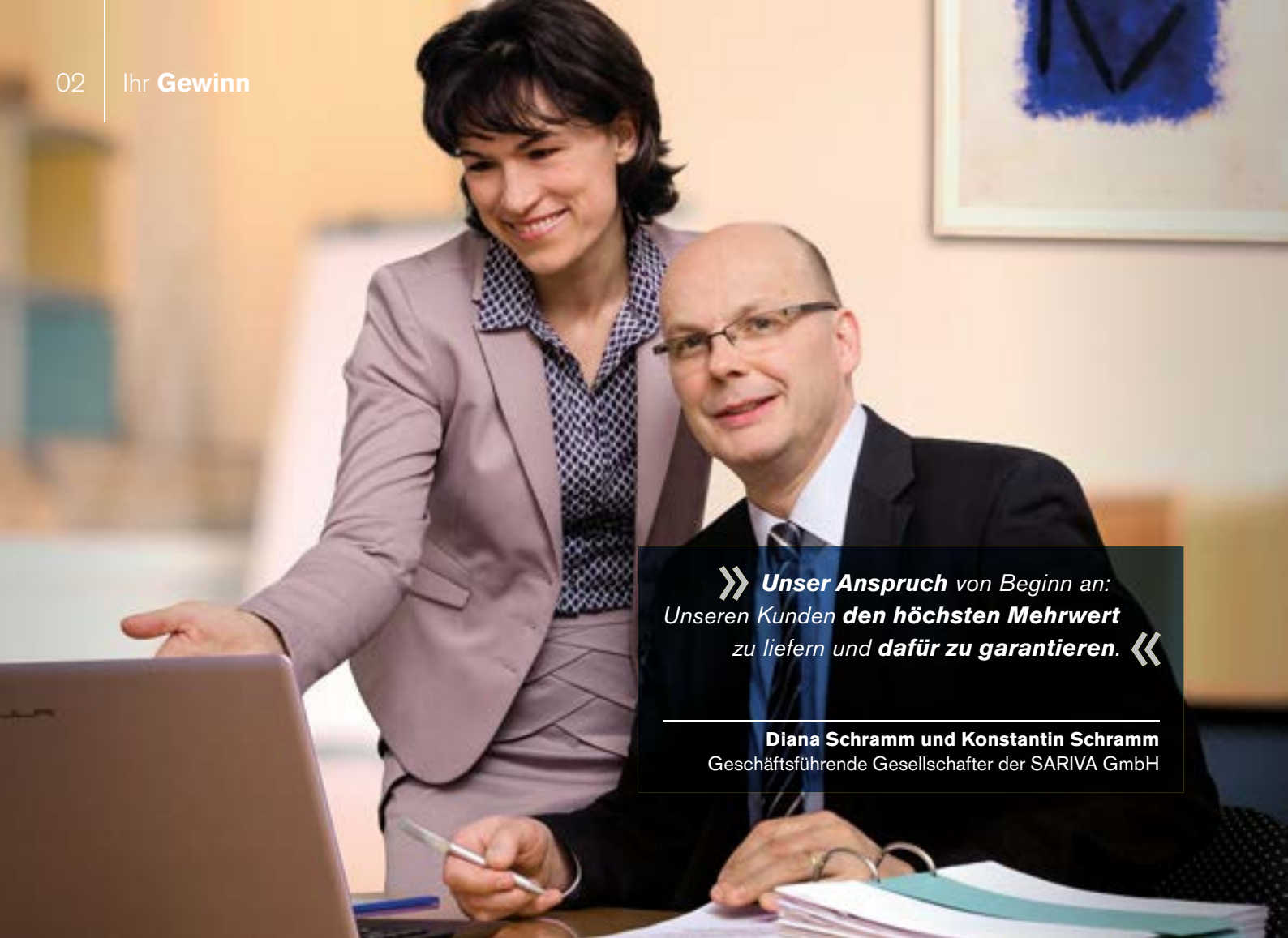
Der Kostenoptimierer seit 2002

Weniger Kosten, **mehr Gewinn.**

Gemeinkostensenkung auf reinem Erfolgshonorar.



Unser Konzept im Video:
www.sariva.com



» **Unser Anspruch** von Beginn an:
Unseren Kunden **den höchsten Mehrwert**
zu liefern und **dafür zu garantieren.** «

Diana Schramm und Konstantin Schramm
Geschäftsführende Gesellschafter der SARIVA GmbH

Unser Handeln ist **Ihr Gewinn**

Das sind für uns keine leeren Worte, sondern ein Versprechen, das wir halten. Durch unsere langjährigen beruflichen Lebenserfahrungen in der freien Wirtschaft wissen wir um das hohe tägliche Arbeitspensum sowohl in der Geschäftsführung als auch in den einzelnen Kompetenzteams. Genau hier setzen wir an.

Als Experten mit einem über 20-jährigen Know-how im Bereich der Optimierung von Gemeinkosten verstehen wir uns als Ihr Dienstleister und nehmen das wörtlich. Mit unserer Erfolgsgarantie bürgen wir für eine Geschäftspartnerschaft, die auf **Fairness, Vertrauen, Qualität** und **ergebnisorientiertem Arbeiten** basiert. Dies spiegelt sich auch in unserem Verhaltenskodex wider, in dem wir Ihnen unsere 100%ige Unabhängigkeit garantieren.

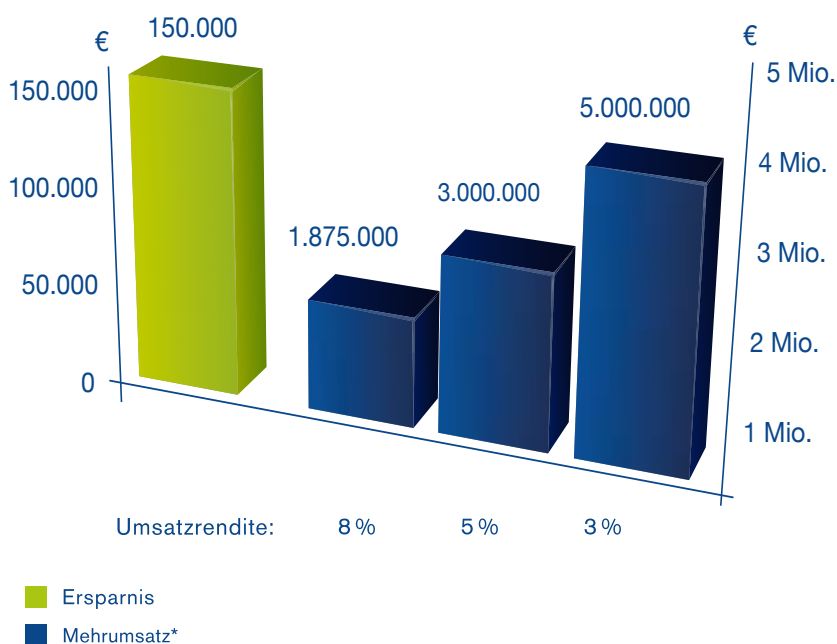
Denn Ihre Zufriedenheit ist unser Kapital.

Diana Schramm  *Konstantin Schramm*
Diana Schramm **Konstantin Schramm**

Kostenoptimierung mit Erfolgsgarantie

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, ob und wie Sie durch Gemeinkosten-Einsparungen Ihre geplanten Renditeziele leichter erreichen können?

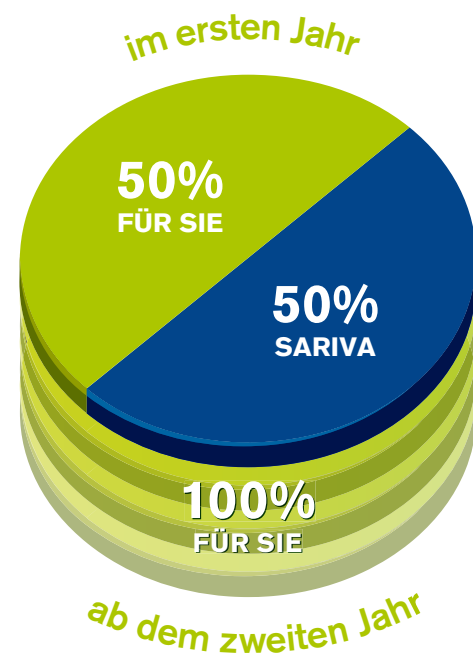
150.000 € Ersparnis entspricht Mehrumsatz:



Umsatz, Rendite und Ersparnis
 Eine Einsparung von 150.000 € p.a. entspricht bei einer Umsatzrendite von beispielsweise 5% einem Mehrumsatz* von 3.000.000 € p.a. Die für Sie erzielte Einsparung ist somit unmittelbar ergebniswirksam.

Verteilung der erzielten Einsparung

Die Einsparungen werden auf Basis aktueller Zahlen detailliert und nachvollziehbar auf ein komplettes Jahr hochgerechnet. Hiervon erhalten Sie und SARIVA jeweils die Hälfte. Alle Einsparungen der Folgejahre stehen zu 100% Ihnen zu, auch bei mehrjährigen Verträgen.



* kalkulierter erforderlicher Mehrumsatz unter Berücksichtigung von Neuinvestitionen und Sprungkosten



CARE



» *Das SARIVA-Team ist schnell, kreativ und extrem effektiv. Die umfangreiche Datenbank ermöglicht einen detaillierten Preis- und Angebotsvergleich. Es ist faszinierend zu sehen, was alles erreicht werden konnte.* «

Bernd Behrens, Geschäftsführer
4CARE GmbH



So funktioniert die **Kostenoptimierung**

Was macht SARIVA?

Wir optimieren für Sie als unabhängiger Dritter die Dienstleistung Ihrer Lieferanten und Dienstleister in den Bereichen Transportlogistik, Energie, Versicherung, Entsorgung etc. Wir haben das Know-how aus über 20 Jahren Praxiserfahrung mit täglichen Verhandlungen und das Wissen über die sich immer wieder verändernden Marktpreise branchen- und länderübergreifend.

Was kostet die Kostenoptimierung?

Grundsätzlich zahlen Sie erst dann, wenn Resultate durch uns erzielt wurden. Das Honorar beläuft sich einmalig auf 50% der im ersten Jahr erreichten Einsparung.

Definition der Einsparung

Die Einsparungen werden einmalig auf Basis aktueller Zahlen detailliert und nachvollziehbar auf ein komplettes Jahr hochgerechnet. Von der auf diese Weise ermittelten Einsparung erhalten Sie und SARIVA jeweils die Hälfte. Alle Einsparungen der Folgejahre stehen zu 100 % Ihnen zu, auch bei mehrjährigen Verträgen.

Wie lange dauert ein Projekt?

Grundsätzlich dauert ein Projekt 6-9 Monate. Dabei rechnen wir ausschließlich ergebnisbezogen ab – unabhängig vom uns entstandenen Aufwand.

SARIVA ist Ihr Partner

Wir ersetzen niemanden, sondern ergänzen Ihr Team kurzfristig und dienen Ihnen und Ihrer Einkaufsabteilung als Katalysator, um Ihre Ziele schneller und besser zu erreichen.

SARIVA steht somit nicht in Konkurrenz zu Ihrem Einkauf, sondern als neutraler Kostenoptimierer an der Seite Ihres Unternehmens. Unsere Kompetenzteams befassen sich täglich mit dem aktuellen Marktgeschehen, damit Sie das richtige Produkt zum richtigen, nachhaltigen Preis erhalten.

SARIVA ist unabhängig von Dienstleistern und Lieferanten (keine Kickbacks, Provisionen oder Beraterverträge). Wir fühlen uns ausschließlich Ihnen als Auftraggeber verpflichtet.

Über 20 Jahre SARIVA – Auszug aus unserer Referenzliste



Die Zufriedenheit unserer Kunden steht an erster Stelle. Ihre Sicht ist alleiniger Maßstab des Erreichten und Grundlage der Bewertung. Deswegen handeln wir ausschließlich im Interesse unserer Kunden.

Unser Konzept **in der Presse**

Unser **PR-Partner**



Lesen Sie, was Fachpublikationen über uns schreiben, auf: www.sariva.com



» Die Profis von SARIVA verhelfen uns in kürzester Zeit zur Realisierung zusätzlicher Gewinne, ohne eigene Ressourcen belasten zu müssen. Ein geniales Konzept ohne Risiko. «

TIEFBAU LEMM GMBH

Mario Lemm, Geschäftsführender Gesellschafter
TIEFBAU LEMM GmbH

Unsere 5 Schritte für dauerhaft bessere Konditionen

1 Umfassende Bestandsaufnahme

Erstes Gespräch mit Ihren Fachabteilungen: Was sind die besonderen Anforderungen in Ihrem Unternehmen, wie ist der Status Quo? Danach erste Potenzialanalyse Ihrer Einsparungsmöglichkeiten und Abstimmung über das weitere Vorgehen.

Direkte Kontaktaufnahme durch SARIVA mit Ihren Dienstleistern/Lieferanten gemäß Ihrer Beauftragung. SARIVA holt dabei in Absprache mit Ihnen selbstständig alle relevanten Infos von den jeweiligen Dienstleistern/Lieferanten ein und gleicht diese mit den von Ihnen zur Verfügung gestellten Daten ab.

2 Optimierung der Dienstleistungen

Abgleich des vorgefundenen Leistungspakets mit den SARIVA-eigenen Datenbanken und Analyse des Einsparungspotenzials im Detail. Parallel zu entsprechenden Verhandlungen mit bestehenden Dienstleistern/Lieferanten schreibt SARIVA Teile der Leistungsanforderungen aus. Grundsätzliches Ziel: Bestehende Dienstleister/Lieferanten zu halten, wenn die Konditionen stimmen.

3 Ergebnisse & Entscheidungsfindung

Nach Eingang, Sichtung und Gegenüberstellung aller Angebote wird das realisierbare Einsparungspotenzial ermittelt und die Ergebnisse werden der Geschäftsführung sowie den jeweils zuständigen Ansprechpartnern vorgelegt. **Sie entscheiden** über diese Optimierungsvorschläge.

4 Reporting & Abrechnung

Selbstverständlich informieren wir Sie ständig über den aktuellen Verhandlungsstand. Erst nachdem Sie durch Vertragszeichnung mit dem jeweiligen Dienstleister die Konditionen akzeptiert haben, kommt es zur Rechnungsstellung durch SARIVA. Auf Grundlage der neuen Konditionen werden die p.a.-Einsparungen detailliert und nachvollziehbar kalkuliert und abgerechnet.

5 Kostenloser Reminderservice

Auch nach Beendigung des Kostenoptimierungsprojekts überwacht SARIVA auf Wunsch und nach Absprache weiterhin Ihre Verträge und informiert Sie laufend über wichtige Termine, sodass der optimale Zeitpunkt für Vertragsneuverhandlungen auch in Zukunft nicht verpasst wird.

Hier senken wir **Ihre Kosten**

Die SARIVA-Kompetenzteams beschäftigen sich tagtäglich mit folgenden Bereichen:



Transportlogistik

Dies ist mit Sicherheit eine der vielseitigsten Kategorien, denn die oftmals sehr komplizierte und unternehmensindividuelle Transportlogistik stellt viele Unternehmen vor echte Herausforderungen. Das wirkliche Preis-Leistungs-Verhältnis zu analysieren ist eine nicht ganz so einfache Aufgabe. Mit unserem Logistikteam knacken wir die Undurchsichtigkeit. Dabei kümmern wir uns um alle Felder der Transportlogistik: Ob Tiefkühl-, Kühl- oder Trockenversand, Flatpack- oder Hängeversand, ob Seefracht, Luftfracht oder Landverkehr, Nahrungsmittel, Textilware oder andere Frachtgüter – wir verschaffen Ihnen den kompletten Durchblick und optimale Konditionen.



Paket-/Kurierdienste

Ob deutschland-, europa- oder weltweit, ob kleine oder große Pakete, ob Standard- oder Express-Versand – wir definieren im Abgleich mit unserer umfassenden Datenbank, welche Konditionen Sie „verdienen“ und verhandeln dann sowohl mit Ihrem bisherigen Dienstleister als auch mit seinen Wettbewerbern.



Telekommunikation

Dieser Markt unterliegt einem ständigen Wandel, sodass die permanente Analyse der Marktlage besonders wichtig ist. In allen Bereichen – Festnetz, Mobil und Datenleitungen – gibt es oft mehr Verhandlungsspielraum als man glaubt. Nicht wenige der so genannten „Berater“ werden direkt von den Telefongesellschaften bezahlt und leisten daher keine unabhängige Beratung.



Versicherungen

Ein Makler oder Versicherungsvertreter erhält in der Regel seine Provision anteilig aus Ihrer Versicherungsprämie. Ein wirkliches Interesse, dass dieser Vermittler Vorteile für Sie erwirtschaften möchte, ist daher nicht immer garantiert. Wir hingegen als Kostenoptimierer nehmen keine finanziellen Zuwendungen oder sonstigen wirtschaftlichen Vorteile von Versicherungsunternehmen oder Versicherungsvermittlern an und sind dadurch wirklich unabhängig. So erreichen wir oft Einsparungen bereits beim Bestandsmakler. Hierbei vermittelt SARIVA selber keine Versicherungsverträge und leistet keine Rechtsberatung.



Energie

Einsparungen werden zum einen durch Ausschreibungen und Verhandlungen sowie ggf. durch überregionale Verbrauchsbündelung mehrerer Firmenstandorte realisiert. Aber auch die Verbrauchsreduzierung und die Auswahl eines möglichst geschickten Einkaufs-/Kündigungstermins sind wichtige Aspekte dieser Kategorie. Die genaue Durchsicht der Verträge über versteckte Kosten z.B. durch Mischpreise oder Zusatzgebühren birgt zusätzliches Einsparpotenzial.



Entsorgung

Die Abfallwirtschaft hat sich in den letzten Jahren stark gewandelt. Mit der einhergehenden Liberalisierung und Privatisierung in dieser Branche haben sich die Chancen auf Einsparungen für Ihr Unternehmen immens erhöht. Wir sorgen für die nötige Transparenz in diesem schnelllebigen Markt und optimieren Ihre Entsorgungs- und Verwertungskosten. Von produktionsbedingten (Sonder-)Abfällen über Wertstoffe bis hin zum Recycling von Verkaufsverpackungen: Sie profitieren von einer bedarfsgerechten Gesamtlösung.

Wir erzielen **Ergebnisse**

Das zeigen unsere Erfahrungen aus weit mehr als 1.000 erfolgreich abgeschlossenen Projekten. Anhand von zwei Beispielen von mittelständischen Unternehmen präsentieren wir Ihnen, wie wir für unsere Kunden Ergebnisse erzielen konnten:

Kundenbeispiel 1

Mittelstandsunternehmen aus der Textilbranche in Norddeutschland mit einer Umsatzrendite von 6%. Projektdauer 6 Monate:

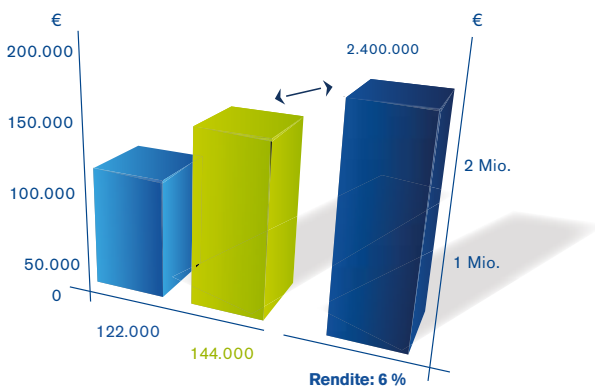
Paketdienst

Einsparung über 50.000 € p.a. bei einer Paketanzahl in mittlerer fünfstelliger Größenordnung, d.h. im Durchschnitt wurden zwischen 0,40 € und 1,50 € je Paket, abhängig von Gewicht und Paketkategorie, eingespart.

Telekommunikation

Über die Bereiche Mobil, Festnetz und Telefonanlage konnten jeweils Einsparungen von mehreren Zehntausend Euro erzielt werden.

Ergebnis Kundenbeispiel 1



Einsparung p. a.: ■ geplant ■ erreicht ■ Umsatzeffekt

Einsparung

Durch die zügige Kostenoptimierung von SARIVA konnte der Kunde über alle Kategorien hinweg ein Einsparungsergebnis von 144.000 € pro Jahr erzielen. Um einen zusätzlichen Gewinn in Höhe von 144.000 € zu generieren, hätte diese Firma einen Mehrumsatz* von 2,4 Mio. € machen müssen

Kundenbeispiel 2

Unternehmen mit 800 Mio. € Umsatz und 1.200 Angestellten, tätig in der Konsumgüterindustrie mit einer Umsatzrendite von 3%. Projektdauer 11 Monate:

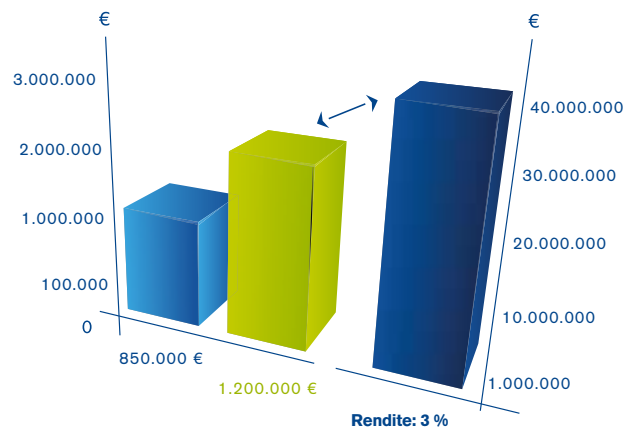
Logistik

Durch eine Tourenoptimierung mit dem bestehenden Dienstleister im Zusammenhang mit einer Ausschreibung und dem Abgleich durch unsere Datenbank ergab sich eine Einsparung von 6 %.

Entsorgung

Durch die Prozessoptimierung und mit dem Bau einer Aufbereitungsanlage vor Ort konnte hier eine Einsparung im 7-stelligen Bereich geholt werden.

Ergebnis Kundenbeispiel 2



Einsparung p. a.: ■ geplant ■ erreicht ■ Umsatzeffekt

Einsparung

Über alle Kategorien konnte eine Einsparung von 1,2 Mio. € pro Jahr erzielt werden. Für das gleiche Ergebnis hätte diese Firma einen Mehrumsatz* in Höhe von 40 Mio. € machen müssen.

* kalkulierter erforderlicher Mehrumsatz unter Berücksichtigung von Neuinvestitionen und Sprungkosten

» Unser Fokus liegt auf den Kunden und Produkten und nicht im Bereich der Gemeinkosten. Deshalb ist ein Partner wie SARIVA ideal, um uns auch in diesem Bereich kontinuierlich zu verbessern. «

Daniel Lanz, Managing Director
CCS Content Conversion Specialists GmbH



Wir zertifizieren **Ihren Erfolg**

Für jeden von uns untersuchten/optimierten Teilbereich stellen wir ein **Zertifikat** aus, das von vielen unserer Kunden als **Dokumentation einer externen Bewertung der Kostensituation** verwendet wird.

Nach dem Abschluss des Projekts erhält der Kunde das **SARIVA-Kostenoptimierungs-Zertifikat**, mit dem wir dem Kunden bescheinigen, in welchen Kategorien er optimal aufgestellt ist bzw. die wir für ihn optimiert haben.

Ihre Vorteile:

- ✓ Sie haben schwarz auf weiß, dass Sie bei Ihren Konditionen **gut aufgestellt** sind
- ✓ Die Bestätigung durch SARIVA als unabhängigem Dritten bietet Ihnen **Vorteile in der Außenwirkung**
- ✓ Auch im Bereich Ihrer Gemeinkosten signalisieren Sie **höchstes Kostenbewusstsein**



Wir beantworten Ihre Fragen

1 Ist SARIVA wirklich unabhängig?

Ja, denn unser Konzept beruht auf den Einsparungen, die wir für Sie erzielen. Dabei ist es für uns irrelevant, ob dies beim bestehenden Anbieter geschieht, der selbstverständlich als bestehender Partner Ihres Vertrauens grundsätzlich präferiert wird, oder bei einem neuen Anbieter. Wir erhalten keine Kickbacks oder Provisionen. Nur Sie entscheiden am Ende, welcher Dienstleister bzw. Lieferant ausgewählt wird. Dafür steht unser Verhaltenskodex, den alle Dienstleister/Lieferanten erhalten.

2 Wie wird die Einsparung definiert?

Die Einsparungen werden auf Basis aktueller Zahlen detailliert und nachvollziehbar auf ein komplettes Jahr hochgerechnet. Hiervon erhalten Sie und SARIVA jeweils die Hälfte. Alle Einsparungen der Folgejahre stehen zu 100% Ihnen zu, auch bei mehrjährigen Verträgen.

3 Wenn im Projekt nur 3.000 € Einsparung erzielt werden, muss ich dann wirklich nur 1.500 € bezahlen, egal wie viel Aufwand für SARIVA entstand?

Ja, wir rechnen ausschließlich ergebnisbezogen ab.

4 Wenn im gemeinsamen Projekt keine Einsparungen erreicht werden, muss ich dann trotzdem etwas bezahlen?

Nein, dies ist das unternehmerische Risiko von SARIVA.

5 Muss man immer den Dienstleister/Lieferanten wechseln?

Nein, es werden immer auch Verhandlungen mit dem aktuellen Dienstleister/Lieferanten geführt, der selbstverständlich als bestehender Partner Ihres Vertrauens grundsätzlich präferiert wird. **Sie entscheiden** am Ende, mit welchem Dienstleister/Lieferanten Sie zusammenarbeiten möchten.

6 Wie wird die Einsparung berechnet, wenn ich mich nicht für den preisgünstigsten Dienstleister/Lieferanten entscheide?

Die Entscheidung, welchen Anbieter Sie als Dienstleister/Lieferanten wählen, liegt ganz bei Ihnen. Kalkulationsbasis für die Einsparung ist nicht das günstigste Angebot, sondern immer der tatsächlich abgeschlossene Vertrag bzw. die von Ihnen angenommenen neuen Konditionen.

7 Wann wird das erste Mal abgerechnet?

Abgerechnet wird erst, wenn Sie ein Angebot mit Einsparpotenzial angenommen haben. Die Rechnungsstellung erfolgt auf Grundlage der zu erwartenden p.a.-Einsparungen, die sich aus den abgeschlossenen Konditionen ergeben.

8 Wie lange dauert ein Projekt?

Ein Projekt dauert in der Regel 6–9 Monate. Der zeitliche Rahmen hängt von mehreren Faktoren ab, wie z. B. Größe und Struktur Ihres Unternehmens, Fälligkeiten der Verträge etc.

9 Wie viel Arbeitsaufwand kommt auf mich zu?

Während des Projekts binden wir Ihre Kapazitäten nur minimal, da wir weitgehend alle operativen Projektaufgaben übernehmen. Sie werden sich auch weiterhin voll auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

10 Können auch einzelne Kategorien in Auftrag gegeben werden?

Grundsätzlich sollte eine Kostenoptimierung schon in Ihrem eigenen Interesse in so vielen Kategorien wie möglich stattfinden. Gemeinsam erörtern wir mit Ihnen, in welchen Kategorien eine Optimierung sinnvoll ist oder ggfs. auch nicht, z. B. wenn ein Vertrag gerade neu verhandelt wurde oder momentan nicht verhandelt werden soll.

11 Es sind nicht alle Kategorien in unserem Unternehmen vorhanden, kann ich SARIVA trotzdem beauftragen?

Ja, im Projektstartgespräch wird dann erörtert, in welcher Reihenfolge die Kategorien anzugehen sind

12 Was genau meint die Erfolgsgarantie?

Wir rechnen nur dann ab, wenn wir tatsächliche Einsparungen für Sie erzielt und Sie ein Angebot mit Einsparpotenzial angenommen haben. Bitte lesen Sie hierzu auch die Fragen 2 bis 7.

13 Muss ich für die Zertifizierung bezahlen, wenn SARIVA feststellt, dass ich gut aufgestellt bin?

Nein, die Zertifizierung ist in jedem Fall kostenfrei. Sollten wir bei unserer Analyse feststellen, dass Sie in einem Bereich nicht optimal aufgestellt sind, optimieren wir diesen in Absprache mit Ihnen, so dass Sie auf jeden Fall ein Zertifikat von uns erhalten können.

14 Arbeitet SARIVA nur vor Ort oder auch extern?

Das ist sehr unterschiedlich. Grundsätzlich sollen Sie entlastet werden, getreu dem Motto „so viel wie nötig und so wenig wie möglich vor Ort“. Dies erfolgt aber in individueller Absprache mit Ihnen.

15 Werden meine Daten wirklich vertraulich behandelt?

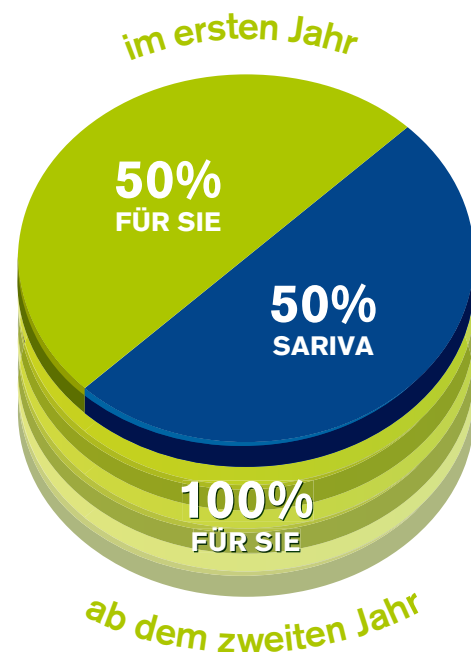
Ja, unser interner Datenschutzbeauftragter wacht über die Einhaltung des Datenschutzgesetzes und sorgt dafür, dass alle Daten, die wir von Ihnen erhalten, jederzeit streng vertraulich behandelt werden. Darüber hinaus unterschreibt SARIVA Ihnen gegenüber eine Vertraulichkeitserklärung, bevor über vertrauliche Daten gesprochen wird. Das gewährleistet eine 100%ige Vertraulichkeit.

16 Was ist der Reminderservice?

Auch nach Abschluss des eigentlichen Projekts überwachen wir in Absprache mit Ihnen Ihre Verträge und informieren Sie über wichtige Termine.

17 Verteilung der erzielten Einsparung

$$\begin{array}{l}
 \left(\begin{array}{c} \text{Menge p.a.} \\ \times \\ \text{€ derzeitiger Preis} \end{array} \right) \\
 - \\
 \left(\begin{array}{c} \text{Menge p.a.} \\ \times \\ \text{€ neuer Preis} \end{array} \right) \\
 \hline
 \triangle \text{ Differenz} = \text{€ } \text{Einsparung p.a.}
 \end{array}$$



SARIVA.

Der Kostenoptimierer seit 2002



So erreichen Sie uns **direkt:**

SARIVA GmbH

Gemarkenstraße 100
51069 Köln

www.sariva.com
info@sariva.com

 + 49 (0)2207 84 72 52-0

 + 49 (0)2207 84 72 52-90

