



»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

**KONZEPT**  
Schritte zum Erfolg

**BEREICHE**  
Hier senken wir Ihre Kosten

**ERGEBNISSE**  
Wir erzielen Einsparungen

**FAQ**  
Fragen und Antworten

**INFORMATION**  
für Dienstleister/Lieferanten

## 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 10 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.

DIESE SEITE  
DOWNLOAD PDF



### 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.

TERMIN  
31

Jetzt mehr erfahren und **kostenlosen und unverbindlichen** Termin mit **SARIVA** vereinbaren

Terminanfrage

### Auszug aus unserer Referenzliste