

Vi trodde löften var säljsnack men det blev ännu bättre

KUND:	White Arkitekter AB
SEKTOR:	Arkitektkontor
KOSTNADSKATEGORIER:	Facility management, Telekommunikation Datakommunikation
KOMMENTARER:	Uppdraget har utvidgats inom IT i stort eftersom ERA visade på flera möjligheter till besparingar

KOSTNADSKATEGORIER - BESPARING

Facility Management	34%
Telekommunikation	43%
Datakommunikation	45%

KUNDEN

White är Sveriges största och ett av Skandinavien's ledande arkitektkontor och arbetar med hållbar arkitektur, design och stadsutveckling i en internationell kontext.

White har över 800 medarbetare i Sverige, Norge, Storbritannien, Tyskland, Kanada och Östafrika.

UPPDRAGET

White Arkitekter ville "väsas verksamheten" genom att se över några av företagets indirekta kostnader. Hela uppdraget har präglats av en god dialog och en öppen attityd åt båda hållen. En viktig framgångsfaktor.

Expense Reduction Analysts fick uppdraget i januari 2020 och vid årsskiftet 2021 hade vi försett White med nya kontrakt för tre kostnadslag: Städning och lokalvård för Whites fyra största kontor med en besparing på 34 procent, för telekommunikation sparades 43 procent och för datakommunikation 45 procent lägre kostnader.

Totala besparingar på 2 674 000 kr per år. Framgången ledde till att ERA:s samarbete med White fortsätter och har utvidgats. ERA har nu uppdraget att analysera ytterligare stora inköp på IT-området.

ERA:s medarbetare är Peter Buch, projektledare, och analytikerna Roger Hendelberg, Jakob Hirsmark och Palle Johansen.

"White är ett företag där deklarerade värderingar om hållbarhet, kvalitet och engagemang också har präglat samarbetet med oss. Detta har redan från början varit öppet och inspirerande på ett sätt som i hög grad bidragit till de goda resultaten."

PETER BUCH, EXPENSE REDUCTION ANALYSTS




"Vi hade ett mycket bra samarbete med ERA. Mina förväntningar var inte så höga, Men de överträffades verkligen. Att de lyckades minska kostnaden med närmare 50 procent för telefoni var rätt imponerande."

WHITE ARKITEKTERS, CIO

"Vi trodde att det ERA lovade var säljsnack men det blev ännu bättre. Vi har gjort stora besparingar på IT och telekommunikation. Vi hade inte väntat att det skulle gå att spara något på Microsoftlicenser, men där hittade ERA ett nytt upplägg som gav en besparing på några hundratusen. Nu fortsätter vi samarbetet för att se om det går att göra något när det gäller hårdvaror som lap tops och mobiltelefoner."

HANS ALVING, CFO