

KA Kustannus Analyysi Oy

Maksatko oikean hinnan yrityksesi kuluista?

puhelinliikenne | tietoliikenne | työterveys | kuljetus | postiliikenne | matkustus | vakuutus

KA Kustannus Analyysi Oy (KA) on nimensä mukaisesti yritys, joka on erikoistunut yritysten liiketoimintaan liittyvien kustannusten seurantaan ja niiden vertailuun. KA:n tehtävänä on huolehtia siitä, että asiakkaamme maksavat oikean hinnan kaikista kuluista, jotka ovat välttämättömiä yrityksen toiminnan kannalta.

KA:n kokemuksen perusteella on usein mahdollista, että valitun kustannuslajin analysoinnilla saatetaan vuodessa säästää suuriakin summia. KA on erikoistunut yllä mainittujen kustannuslajien sopimusten ja niiden perusteella tehtyjen laskujen analysointiin sekä laskutuksen oikeellisuuden tarkistukseen. KA huolehtii niin sovittaessa myös siitä että

mahdollisesti väärin veloitetut osuudet tulevat varmasti oikein hyvitettyiksi.

KA:n toimintamallin mukaisesti sitoudumme neuvottelemaan raporteissamme mainitut kustannussäästöt voimaan asiakkaan puolesta, mikäli niin sovitaan.

KA:n suhteet kaikkiin palveluntoimittajiin ovat hyvät ja asialliset. KA:n toiminnan tavoitteena on toimittaa hallussaan olevan vertailuaineiston perusteella toimiva ja edullinen ratkaisu – joka on viime kädessä tietysti myös palveluntoimittajan etu.



Toimintamalli

Asiantuntemus ja sitoutuminen tulokseen

KA on erikoistunut yritysten liiketoimintaan liittyvien kustannusten vertailuun, kilpailuttamiseen ja seurantaan. Esitämme asiakkaillemme edullisimmat, toimivat vaihtoehdot, niin että kulut pysyvät oikealla tasolla eivätkä ne pääse karkaamaan. Tehtävänämme on siis tarkistaa, ehdottaa ja selvittää – ammattitaitoisesti, nopeasti ja luottamuksellisesti.

KA:n tekemien ja luovuttamien raporttien "sivutuotteina" syntyy usein asiallisia ehdotuksia siitä, miten tietyt toiminnot voi olla jatkossa järkevää hoitaa. Tämän johdosta asiakasyrityksen omalla henkilöstöllä on yhteistyön tuloksina mahdollisuus parantaa omaa ammattitaitoaan entistäkin paremmaksi.

Uskomme, että tulokseen sitoutuminen saa yksilön, myös KA:n itsenäiset asiantuntijat, yrittämään parastaan. KA:n palvelupalkkiot, jotka voidaan sopia suoritettavaksi taannehtivasti, syntyvät asiakkaan kanssa sovittavasta osuudesta saavutetuista ja toteutuneista, todellisista säästöistä.

KA:n yritysfilosofiaan kuuluu sitoutuminen tulokseen ja pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen.

Säästöä laadusta tinkimättä

Moni KA:n asiakasyritys on tutkituttanut puhelin- ja tietoliikennekulunsa, kuljetus-, posti- ja kuriiri- liikennekulunsa sekä matkustus-, työterveys- ja vakuutuskulunsa. Vaihtoehtojen huolellinen vertailu, ja tarvittaessa palveluiden kilpailuttaminen, johtaa toimivaan ja edulliseen ratkaisuun.

Säästöä saattaa syntyä yksinkertaisesti pelkästään siitä, että asiakkaan huomataan maksaneen väärän tariffin mukaisesti. KA:n kokemuksen perusteella usein palveluntoimittajien kilpailuttaminen oikein valittujen lähtötietojen perusteella voi alentaa valitun kustannuslajin kustannuksia.

On tärkeää ostaa palvelunsa sieltä, mistä sen saa riittävän edullisesti. Usein tietysti on myös arvo sinänsä, että asiakkaan ja palveluntoimittajan suhde on ollut pitkäaikainen.

Hintavertailun laatiminen on usein hankalaa: Mitkä hintakomponentit ovat kullekin yritykselle tärkeitä ja todella merkityksellisiä? Lähtötiedot saattavat siis olla puutteellisia, palveluntoimittajien sopimusehdot ja laskutusikäytännöt ovat erilaisia. KA:n kokemuksen perusteella hintavertailujen oikeellisuuteen saattavat vaikuttaa myös mahdolliset kuulo- ja näköpuheet muiden sopimushinnoista.

KA:n toimintaan kuuluu, että hintavertailut tehdään ammattitaitoisesti, nopeasti ja niin oikein kuin mahdollista – luottamuksellisesti. KA on asiantuntijoinaan laatinut mm. raportointijärjestelmänsä siten, että asiakasyritykset pystyvät tekemään päätöksensä oikeiden vertailutietojen ja lähtötasojen perusteella.

Ilman investointeja – tai investointien takaisinmaksuaika on lyhyt

KA:n tavoitteena on esittää sellaisia toimenpide-ehdotuksia, jotka sisältävät säästöjä ilman investointeja. Kuitenkin joissakin tapauksissa saattavat esimerkiksi laitehankinnat olla välttämättömiä. Siinä tapauksessa KA kertoo raporteissaan investointien suuruuden sekä laskee laitteiden oikean takaisinmaksuajan. KA:n tavoitteena on, että sen asiakasyrityksen on helppoa ottaa kantaa oikein perustein siihen, että tahtooko yritys investoida laitteisiin vai ei.

Toiminnan uudelleenorganisointi, yhteistyökumppanien vaihtaminen ja oikean toimintatavan entistä tarkempi valinta eivät välttämättä maksa mitään, mutta tuottavat kuitenkin yritykselle säästöjä.

Säästöt suoraan asiakasyrityksen tilille

KA sitoutuu laatimaan asiakkaalleen kustannusanalyysin ja todennettaviin säästöihin johtavia toimenpide-ehdotuksia. Tarvittaessa, ja asiakkaan niin halutessa, ehdotukset toteutetaan valtakirjan valtuuttamana, joko yksin tai yhdessä asiakkaan kanssa.

KA:n kokemuksen perusteella laskutusvirheitä voi tapahtua. Laskuissa voi olla esimerkiksi kirjausvirheitä tai myös tapahtumien tuplalaskutuksia. Saattaa olla, että palveluntoimittajien laskutusjärjestelmät eivät "taivukaan" kaikkiin sopimus- ja ehtoihin. Asiakasyrityksen kanssa voidaan sopia, että KA valvoo säästöjen todentamisen laskutuksesta ja mahdollisten hyvitysten toteutumisen.

KA:n asiakasyrityksen päätettyä hyväksyä esitetyt toimenpide-ehdotukset, se voi niin halutessaan jatkaa itse neuvotteluja palveluntoimittajien kanssa. Helpoin tapa on kuitenkin valtuuttaa KA edustamaan asiakasta neuvotteluissa. Asiakkaille, jotka päättävät ottaa yhteistyöstä KA:n kanssa irti kaiken mahdollisen, voi jäädä helpoimmillaan vain edullisempien sopimusten tai hintapäivitysten allekirjoittamisen/hyväksymisen vaiva.

Vakuutukset

KA:lla on vankka kokemus myös yritysten vakuutuksiin liittyvästä kilpailuttamisesta ja vakuutusten vertailuista. Koska nykyinen 1.9.2005 voimaan tullut laki vakuutusedustuksesta (570/2005) edellyttää, että vakuutusvälittäjä on rekisteröitynyt Vakuutusvalvontaviraston ylläpitämään rekisteriin sekä tehnyt kirjallisen toimeksiantosopimuksen toimeksiantajansa /asiakkaansa kanssa, toimii yhteistyökumppanimme rekisteröity vakuutusmeklariyritys TK Riskianalyysi Oy, jonka omistaja on Tuomas Konttinen.

Asiantuntijamme

Tieto- ja puhelinliikenne

Janne Seeskari
Teleforum Oy, omistaja



"Autamme valitsemaan hallussamme olevan vertailuaineiston ja pitkäaikaisen asiantuntemuksemme perusteella asiakkaillemme toimivimmat ja kustannustehokkaimmat tieto- ja puhelinpalveluiden ratkaisut. Sekä autamme asiakkaitamme löytämään itse kullekin sopivimman kumppanin monien palveluntuottajien joukosta. Huolehdimme siitä, että allekirjoitettavat sopimukset vastaavat tarjoushinnoittelua, palvelut ovat neuvotteluissa sovitun mukaisia ja sopimukset ovat sisällöltään alan hyvän tavan mukaisia.

Palveluiden käyttöönnoton ja sopimuksen voimaan astumisen jälkeen tarkistamme laskutuksen oikeellisuuden. Mikäli laskutuksessa esiintyy virheitä, reklamoimme palvelun toimittajaa virheistä ja huolehdimme, että väärin perustein veloitettu osuus palautetaan asiakkaillemme."

Työterveys

Fredrik Lindström
ProboCons, omistaja



"Minulla on viidentoista vuoden vakuutus- ja pankkitausta. Kokemukseni on karttunut hankintoihin liittyvissä tehtävissä ja olen myös toiminut yksityisen terveyshuollon vastuutehtävissä lähes viisi vuotta.

Olen taustani turvin kannustanut yrityksiä tarkastelemaan työterveyspalveluiden ostamista ja laskutusta neutraalisti yhtiön oman hankintastrategian kannalta.

Tietotaitoni ansiosta asiakasyritysten työterveyspalveluiden listahinnoittelu vastaa juuri kunkin yrityksen mukaisen profiilin hinnoittelua. Yritykset ovat kaikki erilaisia ja siksi myös työterveyshuoltoon liittyvät sopimuksetkin saattavat poiketa toisistaan, toimialasta riippumatta. Olen myös asiakkaan käytettävissä uusien sopimusten neuvotteluissa sekä hintapäivityksissä, jotka toteutamme asiakkaan toiveiden mukaisesti.

Tavoitteeni on ennen kaikkea antaa asiakkaalle varma tieto siitä, että turvallisuuden tunne työterveyspalveluiden laskutuksen tasosta ja sen oikeellisuudesta on taattu. Asiakkaan, joka harkitsee yhteistyön aloittamista kanssamme, kannatta huomioida, ettemme puutu mihinkään sellaiseen asiaan, joka koskee hoidon oikeutusta tai määrää. Tällaiset asiat ovat – ja niiden tietysti pitääkin olla – aina lääkärin ja potilaan välisiä asioita."

Kuljetus ja kuriiriliikenne

Tuija Tuukkanen
Kuljetuskonsultointi Oy:n omistaja



"Olipa kysymys sitten kotimaan-, tuonti- tai vientikuljetuksista, on tärkeää, että yrityksen ja kuljetusliikkeen välinen yhteistyö toimii hyvin ja oikea-aikaisesti. Tärkeää palvelun toimimisen kannalta on myös se, että rahtikustannukset ovat kilpailukykyiset. Tehtävänäni on auttaa asiakasyrityksiä siinä, että kuljetusliikkeen tarjoama palvelu on oikealla tasolla kuljetuskustannuksiin nähden.

Olen vastannut Kuljetuskonsultointi Oy:stä jo runsaan 20 vuoden ajan. Yhteistyö KA Kustannus Analyysi Oy:n kanssa on avannut yritykselleni ovet monen suuren yrityksen kuljetuksiin liittyvien kustannusten arvioimiseen. Yhteistyön tuloksena tavoitteenani on, että vertailuaineistotiedot eri kuljetusvaihtoehdoista ovat mahdollisimman parhaita Suomessa."

Vakuutus

Tuomas Konttinen
TK Riskianalyysi Oy, omistaja



"TK Riskianalyysi Oy on auktorisoitu vakuutusmeklariyhtiö, jonka taustalta löytyy pitkät perinteet ja kokemuksen tuomaa monipuolista osaamista.

Vakuutusten kilpailuttaminen ja yhteistyö satojen yritysasiakkaiden kanssa on tuonut kokemusta, joka hyödyttää sekä nykyisiä että tulevia asiakkaitamme. Vakuutusten kilpailuttamisesta ja niiden jatkuvasta hoidosta asiakkaillemme koituva taloudellinen hyöty on aina ollut tavoitteemme ja siinä olemme onnistuneet hyvin.

Olemme jatkuvasti yhteydessä sekä koti- että ulkomaisiin vakuutusyhtiöihin, mistä johtuen meillä on käytettävissä viimeisin tieto vakuutusten hinnoittelusta, kilpailutilanteesta ja tarjolla olevista vakuutusratkaisuksista. Neuvonta vahinkotilanteissa on myös tärkeä osa toimintaamme.

Tyypillisenä esimerkkinä toimeksiannoistamme ovat kaikki vakuutuslajit kattava vakuutusten kilpailuttaminen ja vakuutusvertailujen tekeminen. Edellä mainituissa tapauksissa toimeksianto on projektiluontoinen ja perustuu tarjouspyyntövaltakirjaan.

Toinen tyypillinen toimeksiantomme on vakuutusten jatkuva hoito, jolloin toimeksianto perustuu hoitovaltakirjaan. Hoitovaltakirja-asiakkaiden osalta vakuutusyhtiöt huomioivat hinnoittelussaan, että asiakas käyttää vakuutusmeklaria jakelukanavanaan."

Postiliikenne

Jouko Truhponen

"Minulla on vuosikymmeniä kestänyt asiantuntemus ja kokemus siitä, mitkä ovat eri postiprofiilin omaavien yritysten liiketoimintaa parhaiten tukevat ja edullisimmat postiliikenne ratkaisut.



Huolehdin, niin sovittaessa, siitä että palvelujen hinnoittelu on oikealla tasolla ja että asiakkaan eri postilajien määrät on huomioitu oikein. Tehtävänäni on varmistua myös siitä, että neuvoteltujen eri postisopimusten hinnat ovat sovitun mukaisia myös laskutuksessa ja että mahdollisesti väärin veloitettu osuus tulee oikaistuksi asianmukaisesti."

Yhteyshenkilö

Senior Partner

Jaakko Ollikainen, Ekonomi

"Yritysjohdon kannattaa ymmärtää KA Kustannus Analyysi Oy:n rooli ja käyttää meitä hyväkseen parhaalla mahdollisella tavalla: olla utelias siitä, mitä KA:lla voi olla annettavaa, hallussaan olevan vertailuaineiston ja asiantuntemuksen perusteella, juuri heidän yritykselleen. Tahdon siis väittää, että

suhteellisen pienellä vaivalla yritys saa varmuuden siitä, ovatko valitun kustannuslajin kustannukset yritykselle kuuluvalla oikealla tasolla ja vastaako laskutus kaikilta osin sovittua."



KA Kustannus Analyysi Oy, Vellamonkatu 30 B, 00550 Helsinki

puh. (09) 394 854

info@kustannusanalyysi.fi

www.kustannusanalyysi.fi