

## Case Study: ID&T

### **Defero expertise levert € 150,000,- op**

**Medio 2009 zijn wij via een zakelijke relatie in contact gekomen met Defero. Wij vroegen Defero onze mobiele telefoniekosten te beoordelen, te evalueren en te advisezen waar wij konden bezuinigen. Op basis van de gespreksgegevens was de eerste conclusie dat de facturatie niet conform de lopende contractvoorwaarden was.**

Op grond hiervan is contact opgenomen met de provider met het verzoek onze facturen te controleren. De provider reageerde dat er een paar kleine fouten waren en dat die zouden worden gecrediteerd. Defero was gemotiveerd niet tevreden met de terugkoppeling waarna wij verzochten om de verbruiksgegevens integraal te analyseren en nader advies uit te brengen. Het eindresultaat was ruim EUR 30.000 aan ten onrechte in rekening gebrachte kosten. Op grond hiervan is een contract met Defero afgesloten om maandelijks onze facturen te controleren op juistheid alsmede de mogelijkheden verbruikskosten te besparen. Deze maandelijkse factuurcontrole heeft, over een periode van 24 maanden, nog eens € 10.000,- aan ten onrechte in rekening gebrachte bedragen aan het licht gebracht.

Daarnaast vroegen wij Defero ons te ondersteunen bij de contractverlenging en de daarmee gepaard gaande onderhandelingen met providers. Defero heeft alle voorstellen beoordeeld en advies uitgebracht waar besparingen mogelijk waren op de offertes door gebruik te maken van meer efficiënte of beter bij onze praktijk aansluitende abonnementsvormen. Dit resulteerde in een finaal aanbod waarbij de verwachte kosten bij benadering € 50.000 lager waren dan in eerste instantie aangeboden.

In 2011 is wederom Derfero ingezet bij de contractverlenging. De eerste ronde van offertes beloofde op papier een enorme besparing door de aangeboden hoge bonussen. Defero concludeerde echter dat de hoge bonussen snel zou verdampen door hogere verbruikskosten. In totaal zijn op advies van Defero 5 voorstellen afgekeurd. Het verschil in het voordeel van ID&T, gebaseerd op geschat gebruik, tussen de eerste ronde van offertes en het definitieve contract beliep € 60.000,- . Al met al een uiterst tevredenstellend resultaat.

*drs Ch.P. van Overbeeke RA, CFO*

