

GMVK Procurement Group
Wissensbasierte Einkaufsoptimierung –
die sich am Ergebnis messen lässt!



Mit ICM[®] Information Chain Management zu mehr Transparenz in Einkauf und Materialwirtschaft

Die **GMVK Procurement Group** bietet ihren Kunden die systematische und wissensbasierte Optimierung von Einkauf, Instandhaltung und Lagerwirtschaft, mit Hilfe der selbst entwickelten und geschützten **ICM[®] Information Chain Management Methode**.

Unser Fokus ist die ganzheitliche Weiterentwicklung Ihrer Beschaffungsaktivitäten, weit über den eigentlichen Einkauf hinaus.

Der erste und maßgebliche Schritt unseres Optimierungsansatzes ist dabei die Schaffung von Transparenz über die Bedarfe, über die optimalen Artikel und Leistungen und deren Beschaffung in Bezug zu den geeigneten Märkten und Lieferantenstrukturen.



Die von uns entwickelte, geschützte Methode ICM[®] wurde aufgenommen in die Industrieservice-Bestenliste 2012.



Nachhaltige Gewinnmaximierung durch strategisches Beschaffungsmanagement

Mit diesem Wissen um die benötigten Bedarfe und die optimalen Wege zur Bedarfsdeckung, entwickeln wir die warengruppenbezogenen Beschaffungsstrategien die es gestatten, die Stück- und Prozesskosten signifikant zu reduzieren.

Zugleich motivieren wir Ihre Mitarbeiter zu einem nachhaltig wertschöpfenden Beschaffungsmanagement und steigern somit das Ertragspotenzial Ihres Unternehmens.

Dabei definieren wir nicht nur strategische Ziele, sondern setzen diese pragmatisch und messbar auf operativer Ebene um.

Unser Know-how ist das einkäuferische Do-how in Ihrer Unternehmensorganisation.



Transparenz schaffen - Kosten reduzieren Prozesse optimieren - Ertrag steigern

Die **GMVK Procurement Group** versteht sich als methodischer Querdenker, der mit unternehmerischem Esprit, Konventionen in Frage stellt und in kooperativer Mitarbeit auf Zeit, Verantwortung übernimmt, Einsparpotenziale realisiert und sich nutzbringend in die Wertschöpfungskette seiner Kunden einbringt.

Diese konstruktive und partnerschaftliche Unternehmenskultur spiegelt sich in zahlreichen, langfristigen und erfolgreichen Kundenbeziehungen.

Unser Ziel ist es, Transparenz zu schaffen, Kosten zu reduzieren, Prozesse zu optimieren, Effizienz und Wachstum zu steigern, damit unsere Kunden ihre Wettbewerbsposition stetig stärken und Ihren Ertrag wirksam maximieren können.

Die **GMVK Procurement Group** steht mit Ihren Expertisen und Ihrem Human Power für nachhaltigen und messbaren Erfolg in Ihrer Einkaufsorganisation.



Geschäftsführende Gesellschafter:
Thomas Mademann und Ulrich Rehrmann



Leitungsteam

Systematisch erfolgreicher einkaufen und die Rendite um mehr als 50% erhöhen

Durch Kosteneinsparungen von in der Regel 10 bis zu 30% je nach Warengruppe im Bereich der B-, C-Teile, der indirekten Materialien und Dienstleistungen und in der Regel von 5 bis zu 15% im Bereich der Produktionsmaterialien, senken wir die Beschaffungskosten unserer Kunden insgesamt um durchschnittlich 5-10%.

Unabhängig von der Marktentwicklung erhöht sich so die Umsatzrendite in der Regel um 2 bis 6%-Punkte, was den Gewinn zum Teil um mehr als 50% steigert.

Mit unserer **ICM[®] Information Chain Management** Methode reduzieren wir somit signifikant bei unseren Kunden die Gemeinkosten und senken wirksam die Kapitalbindung in Einkauf, Instandhaltung und Lagerwirtschaft.



Der ICM[®]-Ergebnisrechner Das systematische Prognosetool

Mit dem **ICM[®] Ergebnisrechner (nominiert für den Industriepreis 2015)** erhalten die Kunden der **GMVK Procurement Group** jederzeit einen schnellen, sicheren und fundierten Überblick auf mögliche Einsparpotenziale Ihrer Einkaufsorganisation.

Mit Hilfe dieses wissenschaftlichen Tools kann direkt das Einsparvermögen identifiziert und quantifiziert werden. Die Kunden gewinnen zeitnah wichtige Erkenntnisse im Hinblick auf potenzielle Schwachstellen im Einkauf und deren Auswirkungen auf das EBIT Ihres Unternehmens.

Der **ICM[®]-Ergebnisrechner** mit seinen 53 spezifischen Untersuchungskriterien und hunderten entsprechenden Ausprägungen ermöglicht eine effiziente Leistungsanalyse der einkäuferischen Performance und liefert eine umfassende Diagnostik bestehender Kostenfallen.

Der ICM[®]-Ergebnisrechner systematisch berechnen - erfolgreicher einkaufen

Ergebnis

Umsatz in T€

200000

Einkaufsvolumen in der Warengruppe in T€

5000

Einsparprognose Range: > 20%

Einsparpotenzial in T€: 1000

Entscheidungsmatrix

Ausprägung

Warengruppe

Auswahl der Warengruppe

Dienstleistungen



Einkaufsvolumen der Warengruppe in T€ p.a.

>5000



strategische Relevanz der Warengruppe

C-Material, Einkauf über operat. Einkauf



Anzahl der derzeitigen Lieferanten

601 bis 1.000



Strategie

WG-Strategie

schriftliche fixierte Beschaffungsstrategie für V



Wettbewerbssituation

lokaler Markt



Versorgungssituation

ausgeglichen



Einkaufsstruktur

Einsparpotenziale heben, heißt Change Management Prozesse erfolgreich meistern

- ▶ Signifikante Potenziale bleiben ungenutzt, wenn das Beharrungsvermögen gewachsener Organisationen, von Strukturen und Verantwortungsträgern den notwendigen Veränderungsprozessen entgegen steht.
- ▶ Die bestehenden Lieferanten, Bedarfe, Technologien und Prozesse werden von den Beteiligten häufig nicht hinterfragt.
- ▶ Die Transparenz in den Stamm- und Bewegungsdaten ist vor allem bei den B- und C-Teilen und den indirekten Materialien und Dienstleistungen in aller Regel unzureichend und verhindert eine systematische und strategische Beschaffung.
- ▶ Aus diesem Grund differenziert sich die jeweilige Beschaffungsstrategie nicht nach den einzelnen Warengruppen und der Überblick über günstigere Beschaffungsalternativen ist unzureichend.
- ▶ Der administrative Aufwand in der operativen Abwicklung ist sehr hoch.

Fazit - Einsparungs- und Wertschöpfungspotenziale im Einkauf können nur durch systematische Change Management Prozesse realisiert werden.

Unser Leistungsspektrum für Ihre erfolgreichen Veränderungsprozesse

- ▶ Mit Hilfe unserer **ICM[®] Information Chain Management** Methode führen wir in Ihrem Hause Assessments durch, identifizieren und beziffern die derzeit ungenutzten Potenziale in Ihrer Einkaufsorganisation.
- ▶ In diesen Assessments untersuchen wir systematisch die Art und Weise der Beschaffung in der zu untersuchenden Warengruppe oder auch in der Gesamtorganisation des Einkaufes.
- ▶ Wir geben Ihnen Handlungsempfehlungen und entwickeln Projektvorschläge zur Implementierung optimaler Beschaffungsprozesse, Warengruppen- und Lieferantenstrategien.
- ▶ Gemeinsam mit den Fachabteilungen und Ihren Mitarbeitern setzen wir die Projekte um und implementieren die neuen Strategien, Lieferanten und Prozesse.
- ▶ Wir dokumentieren die Projekterfolge und messen den ROI, der in der Regel zwischen 7 und 12 Monaten liegt.

Der Mehrwert durch ICM[®] Information Chain Management

- ▶ Transparente Stamm- und Bewegungsdaten
- ▶ Strategisches Lieferanten- und Lagermanagement
- ▶ Transparenz über die Beschaffungsmärkte und aktives Beschaffungsmarketing
- ▶ Warengruppenspezifische Beschaffungsstrategien
- ▶ Effizientere und einfachere Prozessabläufe
- ▶ Reduzierte Produktions- und Gemeinkosten
- ▶ geminderte Kapitalbindung in Einkauf, Instandhaltung und Lagerwirtschaft

Fazit - Der Einkauf entwickelt sich zum strategischen Beschaffungsmanagement und Wertschöpfungspartner für das gesamte Unternehmen. Die Wettbewerbsfähigkeit und Profitabilität werden nachhaltig und messbar maximiert.

Die Säulen von ICM[®] Information Chain Management

ICM Information Chain Management[®]

Assessment

Interviews
Benchmarks
Vorgehensvorschlag
Potenziale

IST-Analyse

Lieferantenanalyse
Bestellanalyse
Kennzahlen
Strategie

Soll-Konzept

Warengruppenstrategie
Lieferantenstrategie
Beschaffungsmarketing
Potenziale

Realisierung

Lieferantenqualifikation
Implementation
Organisations-
entwicklung
Erfolgssicherung

TRANSPARENT

NACHHALTIG

WIRTSCHAFTLICH

Die Optimierungsmethodik im Überblick



Die Optimierungsmethodik im Detail

Stammdaten- und Informations- Management

- ▶ Warengruppen-Strukturen
- ▶ Klassifizieren
- ▶ Attributisieren
- ▶ Dubletten beseitigen
- ▶ Kritikalitäts-Bestimmung

Lieferanten- Management

- ▶ Identifikation (DUNS-Nr.)
- ▶ Verflechtungen (Konzernzugehörigkeit)
- ▶ Abhängigkeits-Bewertungen
- ▶ Lieferanten-Clusterung und Lieferanten-Bewertung

Interne Optimierung

- ▶ Produktstandardisierung durch Identifikation ähnlicher Bedarfe
- ▶ Lieferanten-Konsolidierung
- ▶ Volumenaggregation über Waren-Gruppen und über Lieferanten

Beschaffungs- Marketing

- ▶ Erschließung alternativer Beschaffungsmärkte (geografisch, Distributionsstufe, branchenseitig, logistisch)
- ▶ Identifikation entwicklungsfähiger Lieferanten
- ▶ Definition des „idealen Lieferanten“

Die Optimierungsmethodik im Detail

Beschaffungs- strategie- Entwicklung

- ▶ Single Source vs. Dual Source vs. Multiple Source
- ▶ Best Cost Country Sourcing
- ▶ Lieferanten-Panels
- ▶ Vertragsformen
- ▶ Preisbindungen

Warengruppen- Management

- ▶ Rahmenvertrags-Management
- ▶ Volumenaggregation im Verbund mit anderen Nachfragern
- ▶ Lieferanten-Bewertung und -Entwicklung

Operatives Beschaffungs- Management

- ▶ Procurement-Service-Provider
- ▶ Katalog-Management
- ▶ Beschaffungs-Logistik
- ▶ Einkreditoren-Lösung
- ▶ Einkaufsallianz

Tools, Methoden, Prozesse

- ▶ Ausschreibungs-Fähigkeit für Produkte und Leistungen herstellen
- ▶ RFX-Werkzeuge
- ▶ e-Procurement-Lösungen
- ▶ Einkaufs-Controlling

Kern-Expertisen für produzierende Unternehmen

Chemikalien + Rohstoffe:

Anorganische + organische
Chemikalien, Alkohole
Spezialchemie, Zuschlagsstoffe
techn. Gase, Salze, Säuren
(Edel)-Metalle, Katalysatoren
Öle, Fette, Reinigungsmittel etc.

Services:

Facility Management
Industriennahe DL
Sicherheitsdienste
Montage-DL
Industriereinigungen
Fuhrpark-Management

Sonstige Dienstleistungen:

Einkauf von Marketing-DL
Einkauf von Rechts-DL
Finanzdienstleistungen

Produktionsmaterial:

Rohmaterial
Halbzeuge
Dreh-Fräs- und Stanzteile
Baugruppen
Kunststoff(metall)verbindungen
Gussteile

Instandhaltung:

Strategien und Prozesse
Instandhaltungsleistungen
und –material
Maschinenverfügbarkeit
Kostenoptimierung
Qualitätsmanagement

MRO:

Lagerwirtschaft
C -Teile-Management
Hilfs- und Betriebsstoffe
Arbeitsschutz
Büro/Werkstattausstattungen

Pack- & Packhilfsmittel:

Holz, Pappe, Metall
Kunststoffe, Folien
Verbundsysteme
Kreislaufsysteme
Pfandlösungen

Die Kooperationspartner der GMVK Procurement Group

Die **GMVK Procurement Group** ergänzt ihr Leistungsspektrum mit drei starken, unabhängigen Kooperationspartnern.

CHR Consulting mit ihren Kernkompetenzen im Segment des Personal Recruitments, der Personalentwicklung und des Skill-Managements ist unser qualifizierter Partner im Bereich des Personal- und Organisations-Assesements.

Die **Fakt Financial Services AG** mit ihren Expertisen im Bereich der Optimierung von Finanzierungsstrukturen, der Beschaffung von Fremd- und Eigenkapital unterstützt uns im Rahmen der Finanzierungs-Assesements.

Die **IFCC GmbH master.data.management** als führendes Unternehmen im Segment des professionellen Stammdatenmanagements ist unser langjähriger Partner bei dem Thema – Kostenreduktion im Einkauf durch systematische Identifizierung, Klassifizierung und Attributisierung von Stamm- und Bewegungsdaten.

Durch die Synergien mit diesen leistungsstarken Kooperationspartnern schaffen wir, in Kombination mit unserer **ICM[®]-Information Chain Management Methodik**, einen deutlich messbaren und nachhaltigen Mehrwert für unsere Kunden.



www.chr-consult.de



www.fakt-financial.com



www.ifcc.de

Auswahl an Referenzprojekten: Optimierung einer Warengruppe mit A-, B- und C-Artikeln

Projektlaufzeit	9 Monate
Branche / Größe	Elektrotechnische Industrie, Umsatz > 250 Mio. €
Problemstellung	Kostendruck durch stark schwankende Preise für Chemikalien sowie unzureichende Versorgungssicherheit durch marktbeherrschende Oligopole, Versorgung asiatischer Standorte bisher durch europäische Lieferanten
Ziele / Aufgaben	Senkung der Beschaffungskosten gegen den Marktpreistrend, Steigerung der Ausschreibungsfähigkeit und Aufbrechen der Oligopole sowie Versorgungssicherheit in Asien
Vorgehensweise	Spezifikation aller Chemikalien (herstellerneutral, ausschreibungsfähig), materialeitige Optimierung der Chemikalien, Market Researches je Standort, gezielte Neuausschreibung bei geeigneten neuen Lieferanten, Beprobung, Unterstützung des Einkaufes gegenüber der Entwicklung, Verhandlung neuer Rahmenverträge mit Preisindizierung
Ergebnis	Reduzierung der Beschaffungskosten (um ca. 18% in den Stückkosten) und Amortisierung der Anlauf- und Projektkosten nach 7 Monaten.

Prozess- und Beschaffungsoptimierung Einkauf indirekter Materialien

Projektlaufzeit	10 Monate
Branche / Größe	Automobilzulieferindustrie , Umsatz > 400 Mio. €
Problemstellung	Kostendruck von Seiten der Automobilhersteller sowie Margendruck durch stark schwankende Auslastung
Ziele / Aufgaben	Überproportionale Senkung der Beschaffungskosten an drei Standorten trotz hoher Kleinteiligkeit der genutzten indirekten Materialien, Steigerung der Ausschreibungsfähigkeit
Vorgehensweise	Spezifikation aller genutzten Artikel (anbieterneutral, ausschreibungsfähig), Erfassung der Anwendungsszenarien, Cost-Break-Down auf Artikelebene,, Market Researches zu alternativen Bezugsquellen, Evaluation technologischer Alternativen, gezielte Neuausschreibung bei geeigneten neuen Lieferanten, Musterlieferung, Labortest, Fertigungstest, Freigabe, Verhandlung neuer Rahmenverträge mit Preisindizierung
Ergebnis	Reduzierung der Beschaffungskosten (um ca. 25% in den Stückkosten) und Amortisierung der Anlauf- und Projektkosten nach 11 Monaten.

Optimierung einer B-Warengruppe

Projektlaufzeit	9 Monate
Branche / Größe	Papierindustrie, Umsatz > 500 Mio. €
Problemstellung	Kostendruck durch intensiven Wettbewerb aufgrund eines schrumpfenden Marktes für Büropapiere und für auflagenstarke Kataloge
Ziele / Aufgaben	Senkung der Beschaffungskosten für Pack- und Packhilfsmittel
Vorgehensweise	Spezifikation aller Packmittel (herstellerneutral, ausschreibungsfähig), Untersuchung von Substitutionsmöglichkeiten, Market Researches hinsichtlich möglicher Beschaffungsmarkterweiterungen, Erschließung niedrigere Distributionsstufen, gezielte Neuausschreibung bei geeigneten neuen Lieferanten, Musterlieferung, Fertigungstests, Verhandlung neuer Rahmenverträge mit Preisindizierung
Ergebnis	Reduzierung der Beschaffungskosten (um ca. 15% in den Stückkosten) und Amortisierung der Anlauf- und Projektkosten nach 7 Monaten.

Die geschäftsführenden Gesellschafter der GMVK



Ulrich
Rehrmann
geb. 1953

- ▶ Geschäftsführender Gesellschafter seit 2004
- ▶ Diplom-Ingenieur für Kommunikationstechnologie
- ▶ Seit mehr als 30 Jahren selbstständiger Unternehmer
- ▶ Langjährige geschäftsführende Vorstandstätigkeit beim Verband Druck und Medien
- ▶ Aktive IHK-Arbeit, u. a. als Regionalausschussvorsitzender und als Vizepräsident der IHK Münster
- ▶ Begleitung mittelständischer Unternehmen durch Aufsichtsratsmandate



Thomas
Mademann
geb. 1963

- ▶ Geschäftsführender Gesellschafter seit 2011
- ▶ Hochschul-Ingenieurökonom und Diplom-Militärwissenschaftler
- ▶ 9-jährige militärische Karriere
- ▶ Langjährige Management-Erfahrung u. a. bei Dun & Bradstreet; Procurement-Initiativen mit der Automobilindustrie (UPIK)
- ▶ Erfolgreiche Entwicklung einer e-Business-Ausgründung des Fraunhofer IAO (BMEcat, ETIM, eCI@ss)
- ▶ Executive Vice-President von HPI (HOECHST Procurement International)

Ihre Ansprechpartner

Ulrich Rehrmann

GMVK Procurement GmbH
Ruhrturm
Huttropstraße 60
45138 Essen

Tel.: 0201 17003170

Mobil: 0171 230 76 87

rehrmann@gmvk.de

Thomas Mademann

GMVK Procurement GmbH
Ruhrturm
Huttropstraße 60
45138 Essen

Tel.: 0201 17003170

Mobil: 0173 131 81 88

mademann@gmvk.de

Diese Unterlagen sind ausschließlich zu Präsentationszwecken bestimmt.

Das Copyright liegt bei der GMVK Procurement Group.

Die Weitergabe und Verwendung ganz oder in Teilen bedarf der ausdrücklichen Zustimmung durch die GMVK Procurement Group.

© GMVK Procurement Group 2015