

**Wie Ihre Einkaufsbilanz bei jeder Marktentwicklung
zu Ihren Gunsten ausfällt**

ICM[®] Information-Chain-Management

Die Netto-Information vorweg



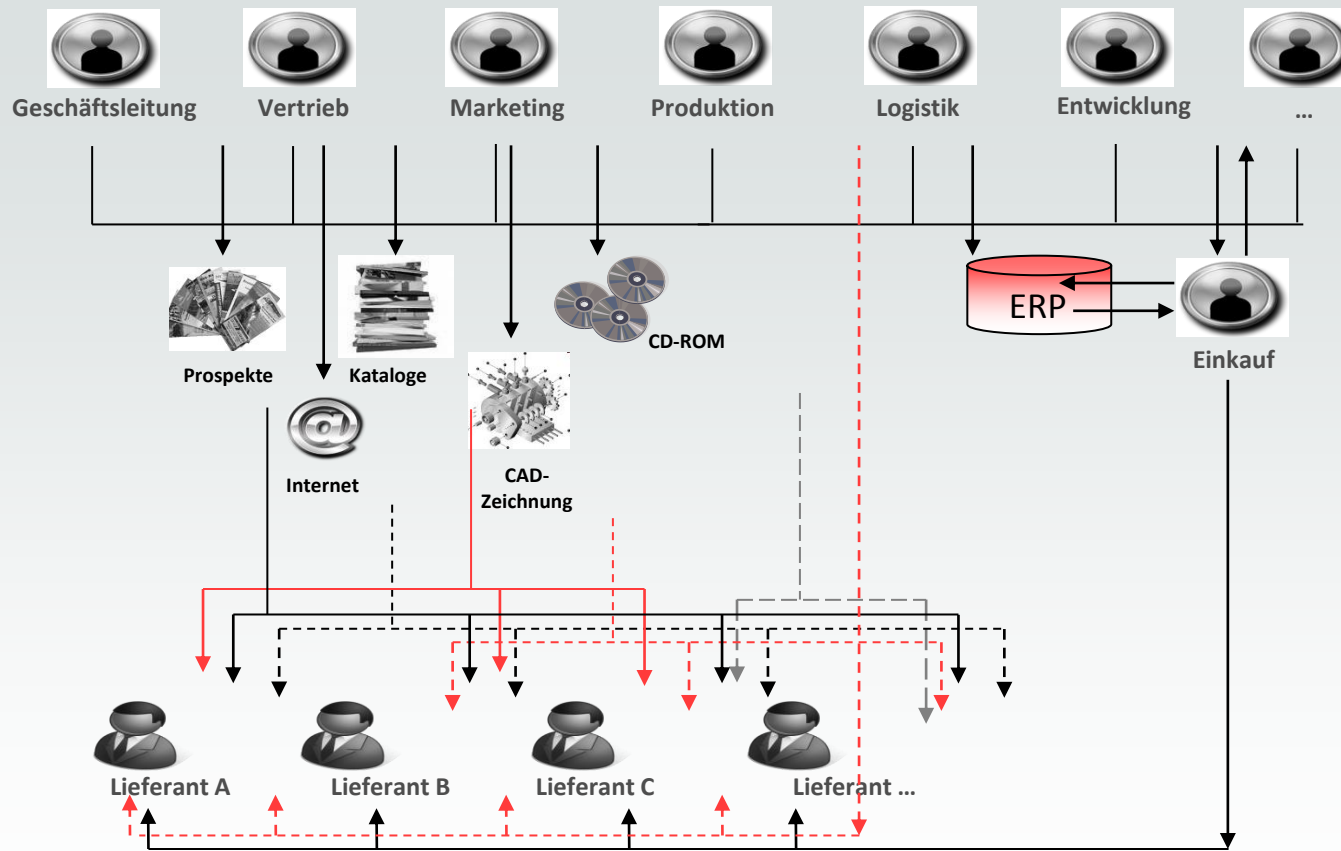
Durch Kosteneinsparungen von in der Regel 10 bis zu 30% je nach Warengruppe im Bereich der B-, C-Teile, der indirekten Materialien und Dienstleistungen und in der Regel von 5 bis zu 15% im Bereich der Produktionsmaterialien, senken wir die Beschaffungskosten unserer Kunden insgesamt um durchschnittlich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

Der Kerngedanke der Optimierung

- ▶ Optimierte Prozesse und Informationsmanagement **im** Unternehmen – von der Bedarfsentstehung bis zur Bestellung ...
- ▶ schaffen Voraussetzungen für ein erfolgreiches Sourcing und effizientes Supply-Chain-Management **für** das Unternehmen ...
- ▶ mit dem Ziel, die Einkaufsbilanz und die Wettbewerbskraft **des** Unternehmens nachhaltig und nachprüfbar zu verbessern.

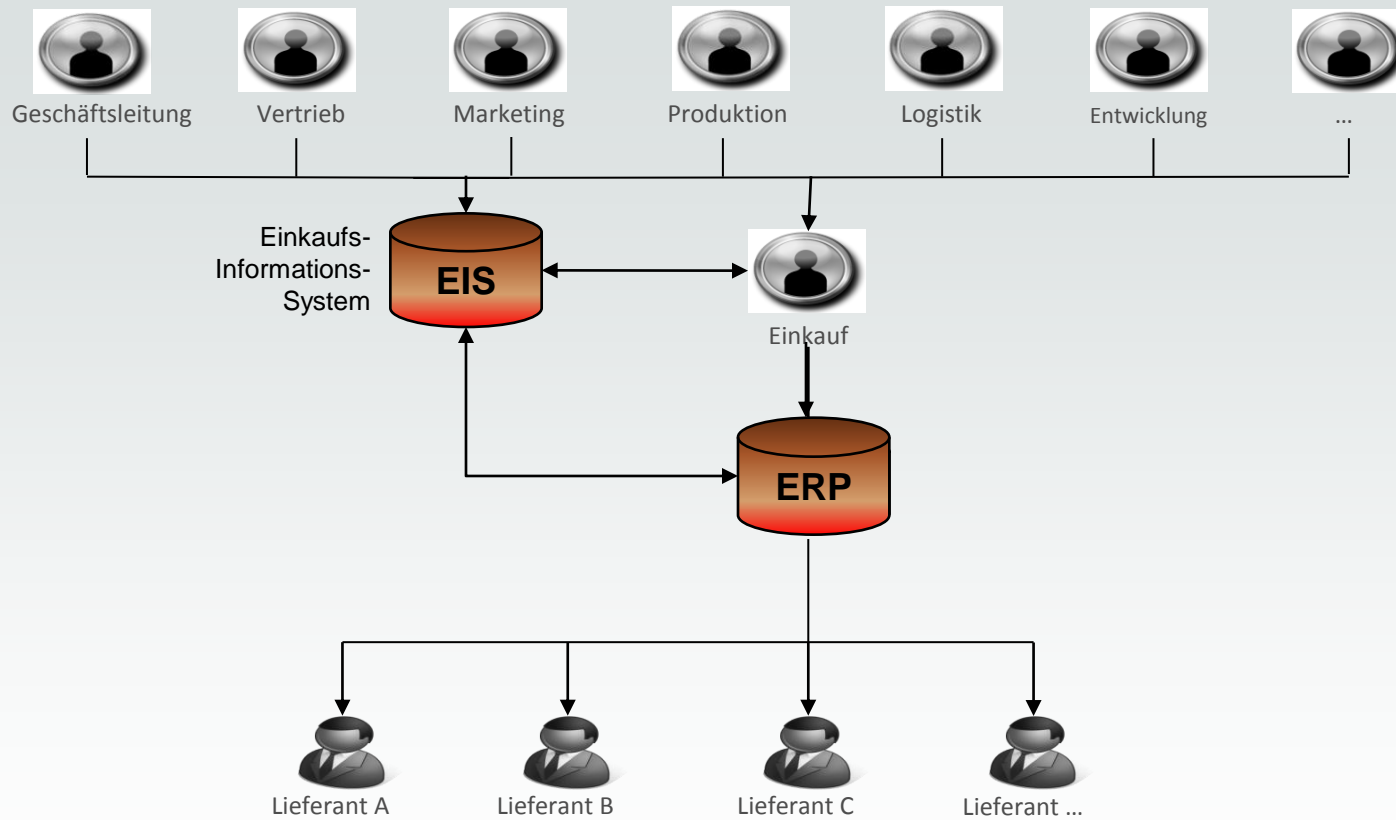
Die IST-Situation in vielen Unternehmen



Die ungewollten Folgen

- ▶ Schlecht gepflegte Stamm- und Bewegungsdaten und damit unzureichende Transparenz
- ▶ Historisch gewachsene Lieferantenbasis
- ▶ Unzureichender Überblick über günstige Beschaffungsalternativen
- ▶ Keine differenzierte Beschaffungsstrategie nach Warengruppen
- ▶ Immenser administrativer Aufwand in der operativen Abwicklung
- ▶ Hohe Maverick-Buying Quote
- ▶ großes Spannungsfeld zwischen Technik/Produktion und Einkauf
- ▶ **Fazit: Einsparungs- und Wertschöpfungspotenziale bleiben ungenutzt**

Der Weg: ICM[®]



Die positiven Folgen

- ▶ Transparente Stamm- und Bewegungsdaten
- ▶ Strategisches Lieferanten- und Lagermanagement
- ▶ Transparenz über die Beschaffungsmärkte und aktives Beschaffungsmarketing
- ▶ Warengruppenspezifische Beschaffungsstrategien
- ▶ Effizientere und einfachere Prozessabläufe
- ▶ **Fazit: Der Einkauf wird zum strategischen Beschaffungsmanagement und sichert niedrigere Stück- und Prozesskosten.**

Unsere Methode



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



ICM[®] systematisiert die gesamte Kette der einkaufsrelevanten Informationen, von der Entstehung über die Pflege bis zur jederzeitigen Verfüg- und Auswertbarkeit. Beschaffung und Einkauf werden einfacher, schneller, preiswerter und sachgerechter.

Wir beachten dabei sowohl die prozessuale Seite, also das Zusammenspiel von Fachabteilung, Einkauf, Kreditorenbuchhaltung und Beschaffungs-Logistik, als auch die System-Voraussetzungen.

Die Säulen des Information-Chain-Managements

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

Wie wir vorgehen

1. **Assessment** und Analyse zu den Einsparpotenzialen. Ergebnis: Ergebnispräsentation inkl. Handlungsempfehlung
2. Aufnahme und **Analyse** der IST-Situation
3. **Konzeptentwicklung** für optimale Warengruppenstrategien und Beschaffungsprozesse
4. Gemeinsame **Umsetzung** der Warengruppenstrategien und **Implementierung** der Prozesse

Am Ende steht für Sie ein deutlicher Gewinn.

Die Optimierungsmethodik im Überblick



Die Optimierungsmethodik im Detail

1. Stammdaten- und Informations-Management

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

2. Lieferanten-Management

- ▶ Identifikation (DUNS-Nr.)
- ▶ Verflechtungen (Konzernschl.)
- ▶ Abhängigkeits-Bewertungen
- ▶ Lieferanten-Clusterung (Herst. Händler, Region, Branche)

3. Interne Optimierung

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

4. Beschaffungs-Marketing

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

Die Optimierungsmethodik im Detail

5. Beschaffungs-Strategieentwicklg.

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

6. Warengruppen-Management

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

7. Operatives Beschaffungs-Management

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

8. 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
Industrienahe 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

Wer sind wir?

- ▶ Die GMVK Procurement Group mit Standorten in Berlin, Frankfurt und Essen wurde 2004 gegründet.
- ▶ Sie ist ein inhabergeführter mittelständischer Partner Ihres Einkaufes und Ihrer Instandhaltung mit ca. 20 fest angestellten und über 100 im engeren Netzwerk tätigen Mitarbeitern.
- ▶ Die Zielgruppe der GMVK Procurement Group sind mittlere und größere Unternehmen der produzierenden Industrie.
- ▶ Wir haben uns darauf spezialisiert, für unsere Zielkunden die Bereiche Einkauf und Instandhaltung informationsbasiert zu optimieren.
- ▶ Dazu bedienen wir uns unserer 360° Transparenz schaffenden, selbst entwickelten und geschützten Methode ICM[®].
- ▶ Unsere Stärke ist die pragmatische Mitarbeit auf Zeit einschließlich Umsetzung der neuen Strategien, Lieferanten und Prozesse.

Wer steht hinter 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 Consulting Group.

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

© GMVK Procurement Group 2015