



Einkaufstrends. Praxisberichte. Austausch.





Transparenz

Das scharfe Schwert des Einkaufs!



01.12.2016

Herzlich Willkommen



Ulrich Rehrmann

Dipl. Ingenieur
Geschäftsführer
GMVK Procurement GmbH,
Essen



Thomas Mademann

Diplom-Militärwissenschaftler
Geschäftsführer
GMVK Procurement GmbH,
Essen

Was Sie immer schon wissen wollten!

**Wie Sie das EBIT
Ihres Unternehmens
um 30 % bis 50 %
steigern!**



Der Marketing-Block vorab

Einkaufsoptimierung die sich am Ergebnis messen lässt

Transparenz durch

- Analyse
- Klassifizierung
- Spezifizierung

Beschaffungsmarktanalyse

Warengruppenstrategie

Informationsmanagement

Wertanalyse

Optimierung der Stück- und Prozesskosten



Zurück zur Kernthese!

**Wie Sie das EBIT
Ihres Unternehmens
um 30 % bis 50 %
steigern!**



Und nun zur Lösung!

**Durch Optimierung
der Rand-Warengruppen
bei Material und bei
Dienstleistungen**



Einsparpotenzial: bis zu 20 % bis 25 %

Ein Beispiel aus der Praxis

Firma Mustermann

Umsatz: 200 Mio. €

Einkaufsvolumen: 100 Mio. €

davon NPM 25 Mio. €;

20 % Einsparpotenzial = 5 Mio. €

EBIT vorher 5 % = 10 Mio. €

EBIT nacher 7,5 % = 15 Mio. €

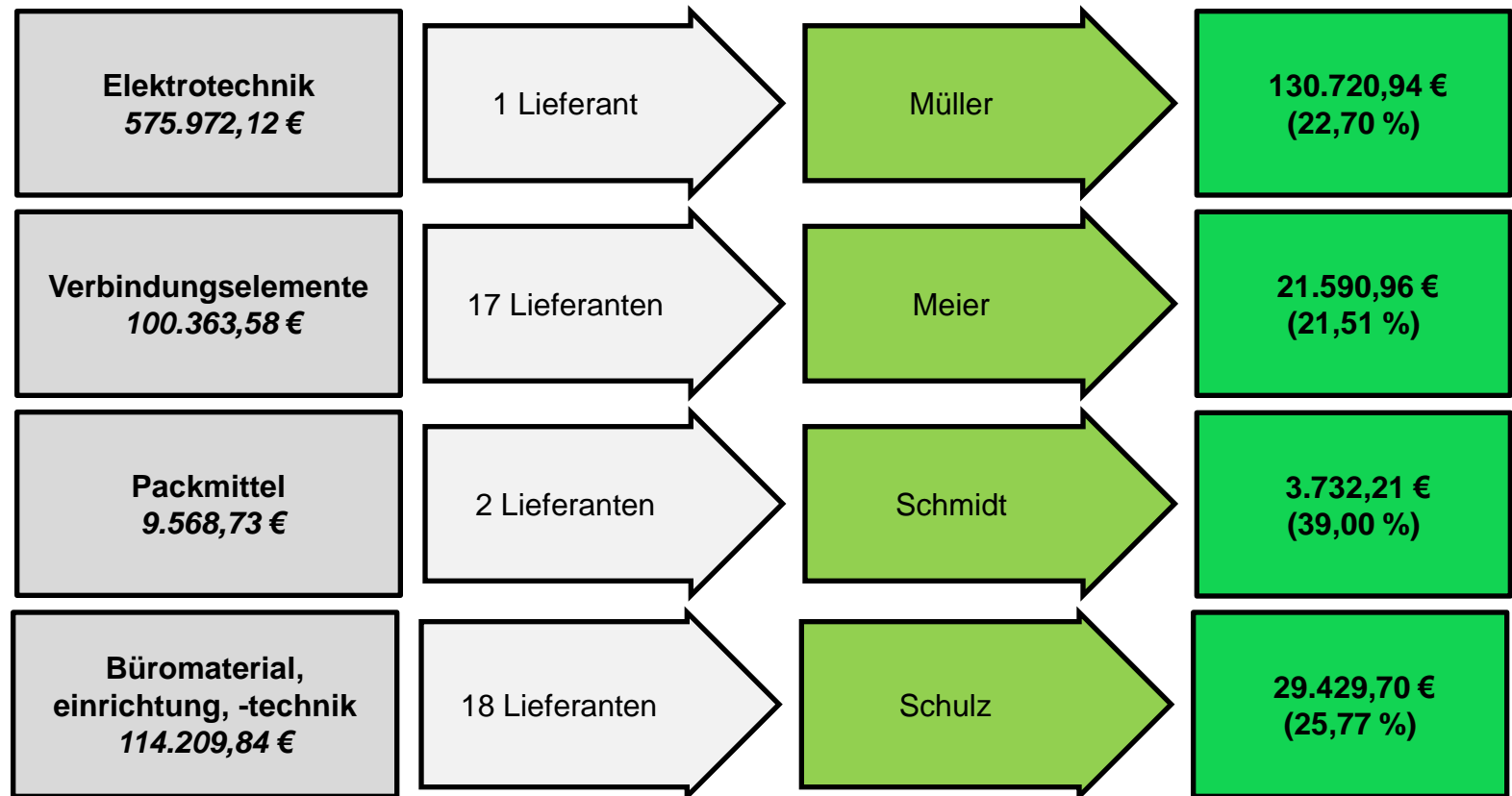


= + 50 %

Ein Beispiel aus der Praxis

Umgesetzte Einsparungen

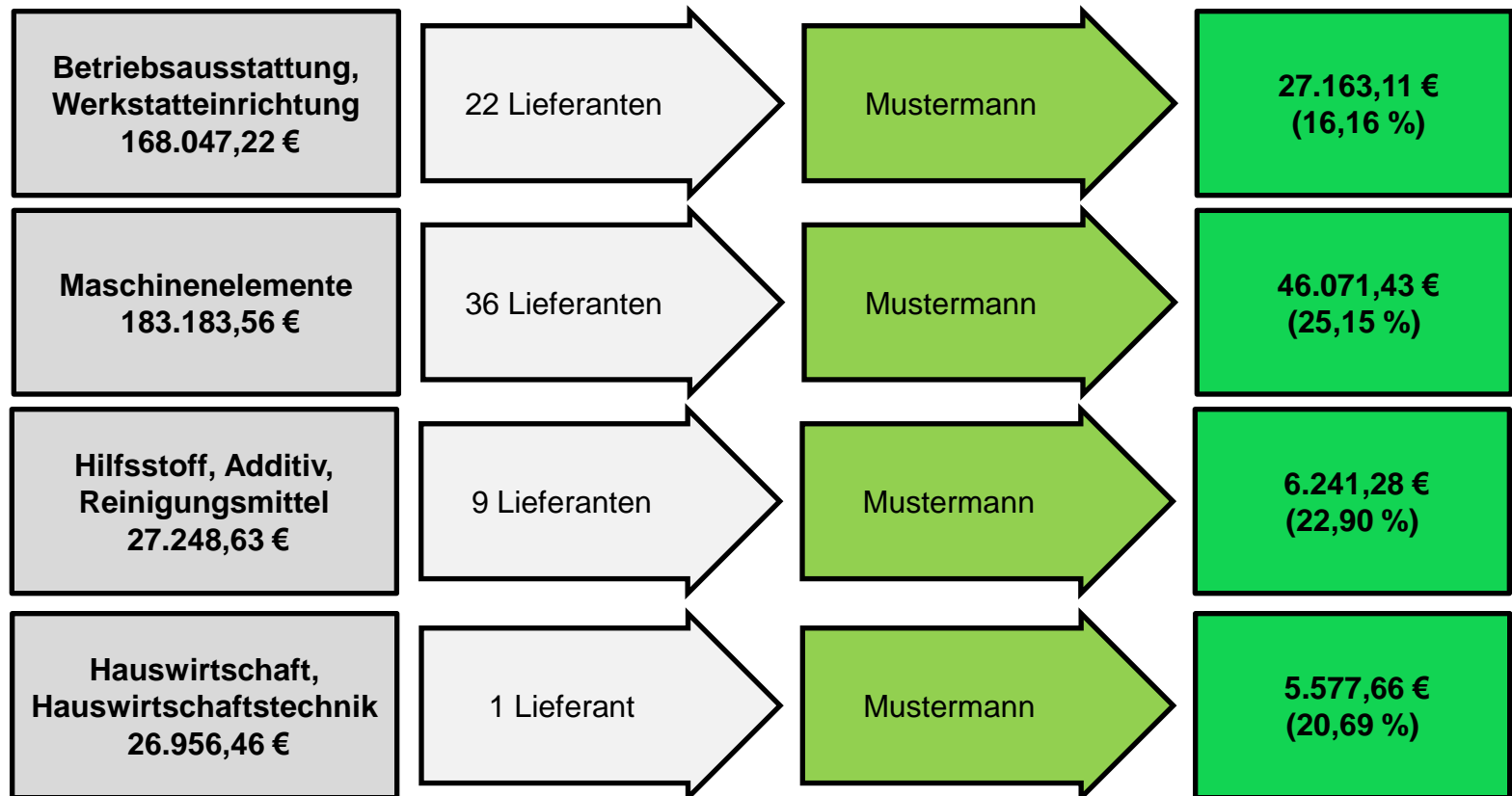
Zusammenfassung Ankerlieferanten



Ein Beispiel aus der Praxis

Umgesetzte Einsparungen

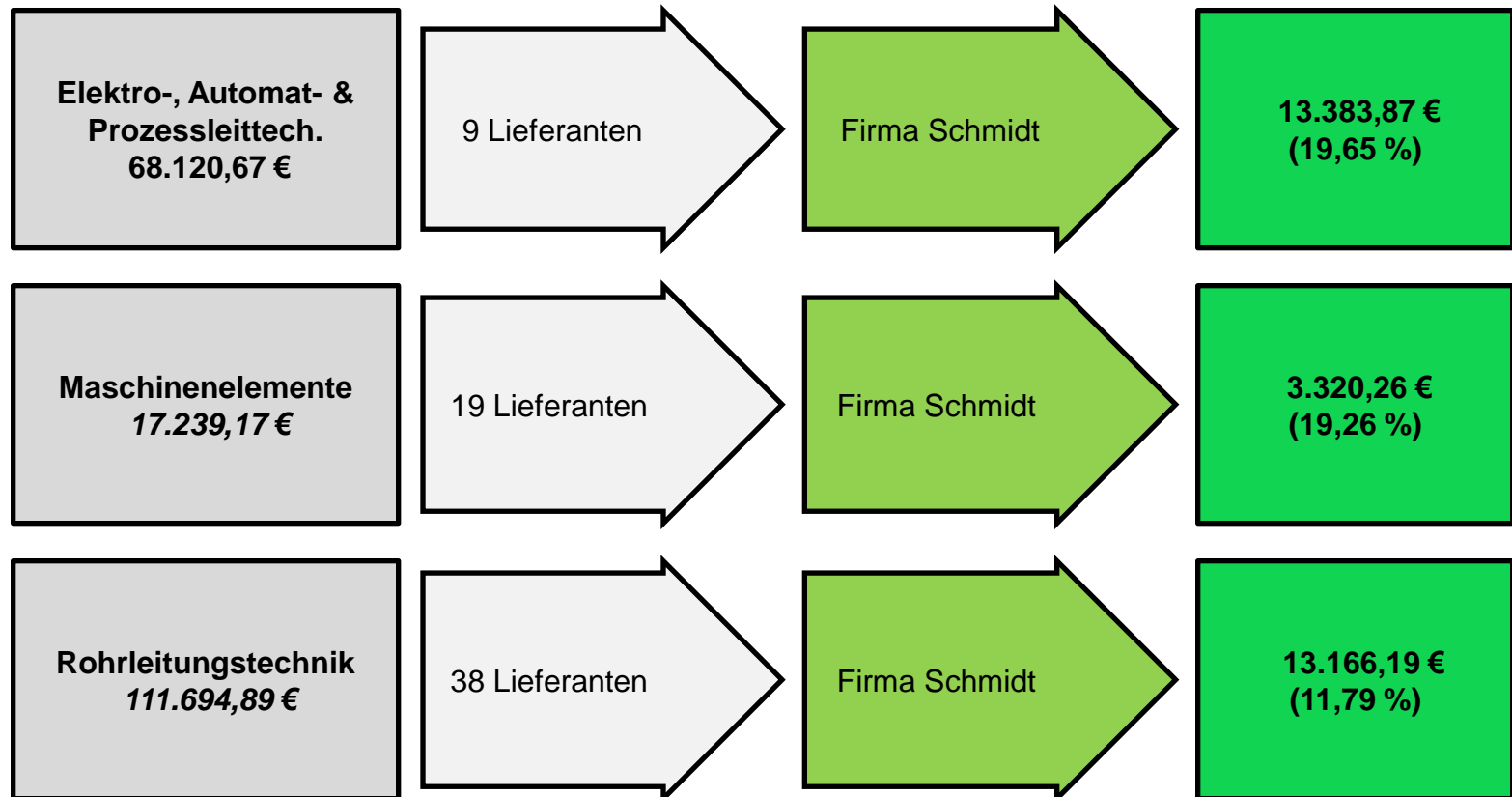
Zusammenfassung Ankerlieferanten



Ein Beispiel aus der Praxis

Umgesetzte Einsparungen

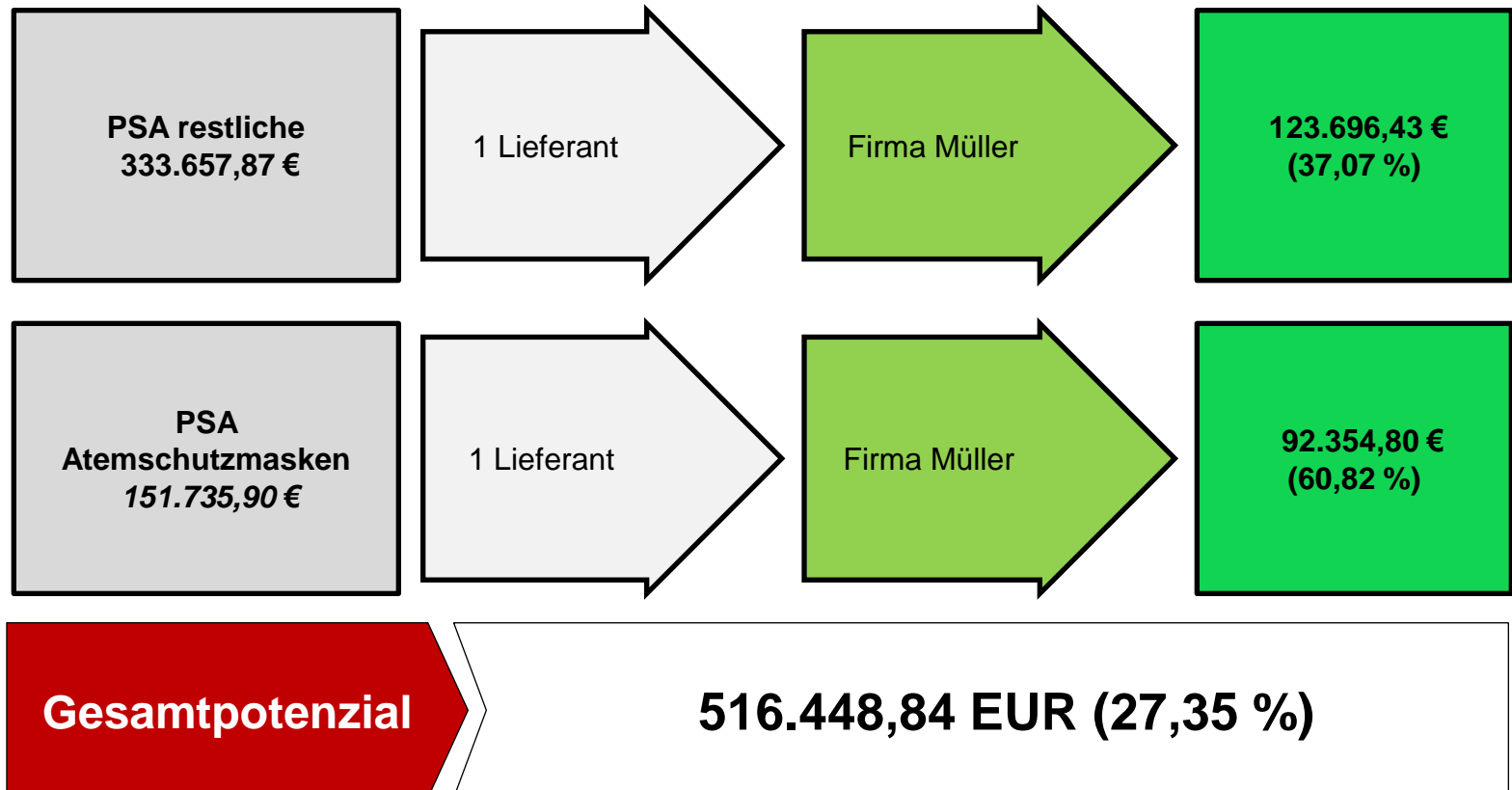
Zusammenfassung Ankerlieferanten



Ein Beispiel aus der Praxis

Umgesetzte Einsparungen

Zusammenfassung Ankerlieferanten



Die Stimme eines Kunden



Dirk Naundorf,
KROENERT GmbH & Co. KG

“Nachdem GMVK in mühsamer Kleinarbeit Transparenz in unser Datendickicht gebracht hat, konnten wir gemeinsam, gestützt auf die Expertise unserer erfahrenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie der GMVK-Experten unsere Einkaufskosten in den adressierten Warengruppen um bis zu 22 % senken.“

Vorgehensweise

Datenanalyse (ERP-Daten, Rechnungen, Exceltabellen, etc.)

Softwaregestützte Klassifizierung in Anlehnung an eCl@ss

Spezifizierung der Daten und anschließende Bildung von Warenkörben

Ausschreibung der Warenkörbe

Angebotsvergleich, Verhandlungen und abschließende Implementierung

Einsparung durch Prozessoptimierung

Klassischer Bestellprozess



Einsparung durch Prozessoptimierung

Bestellung über MERCATEO



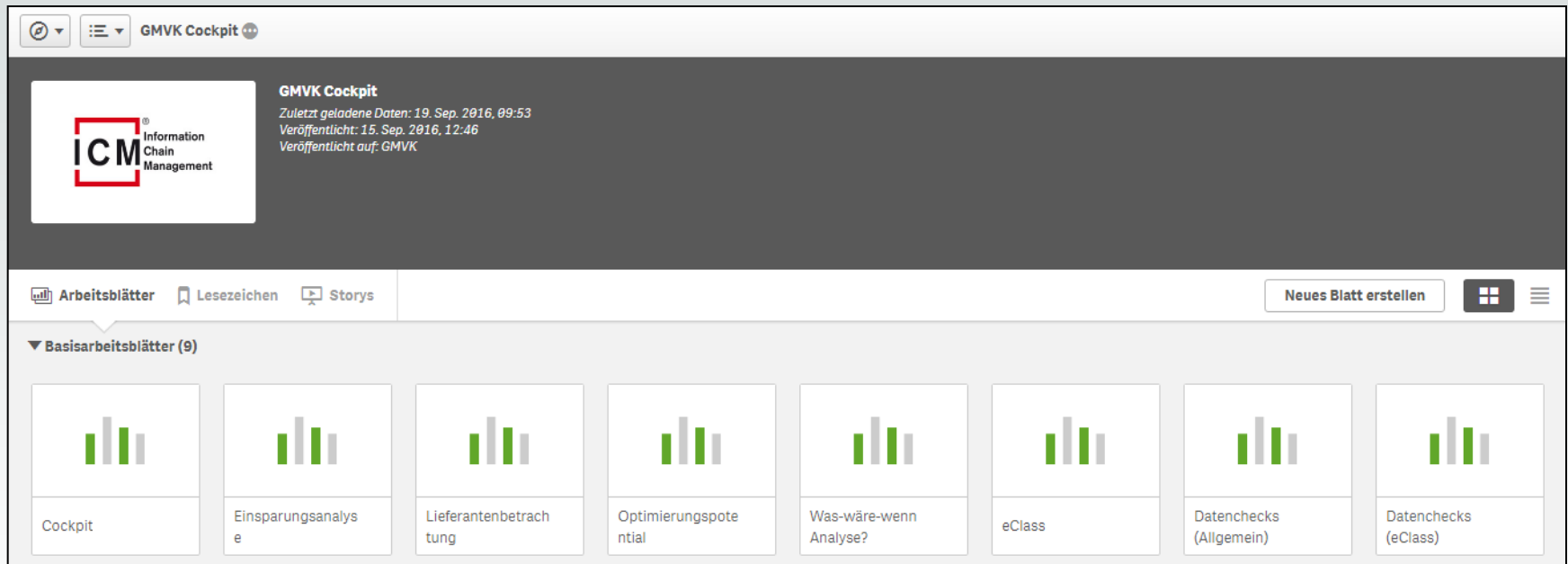
Und was kommt nach dem Happy End?

**Gibt es die prognostizierten
Einsparungen wirklich?**

**Können wir die Kostenvorteile
auch zukünftig halten?**

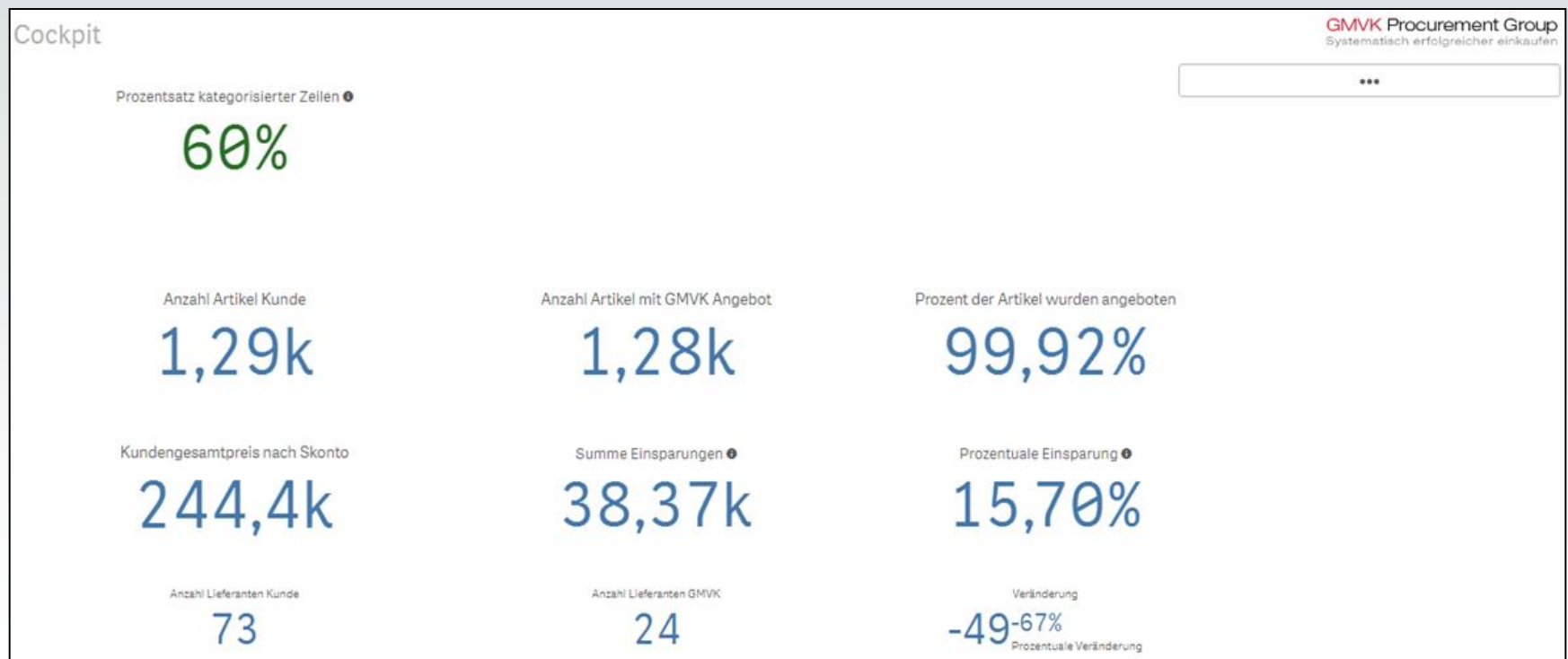


Idealer Weise ein Einkaufs-Controlling



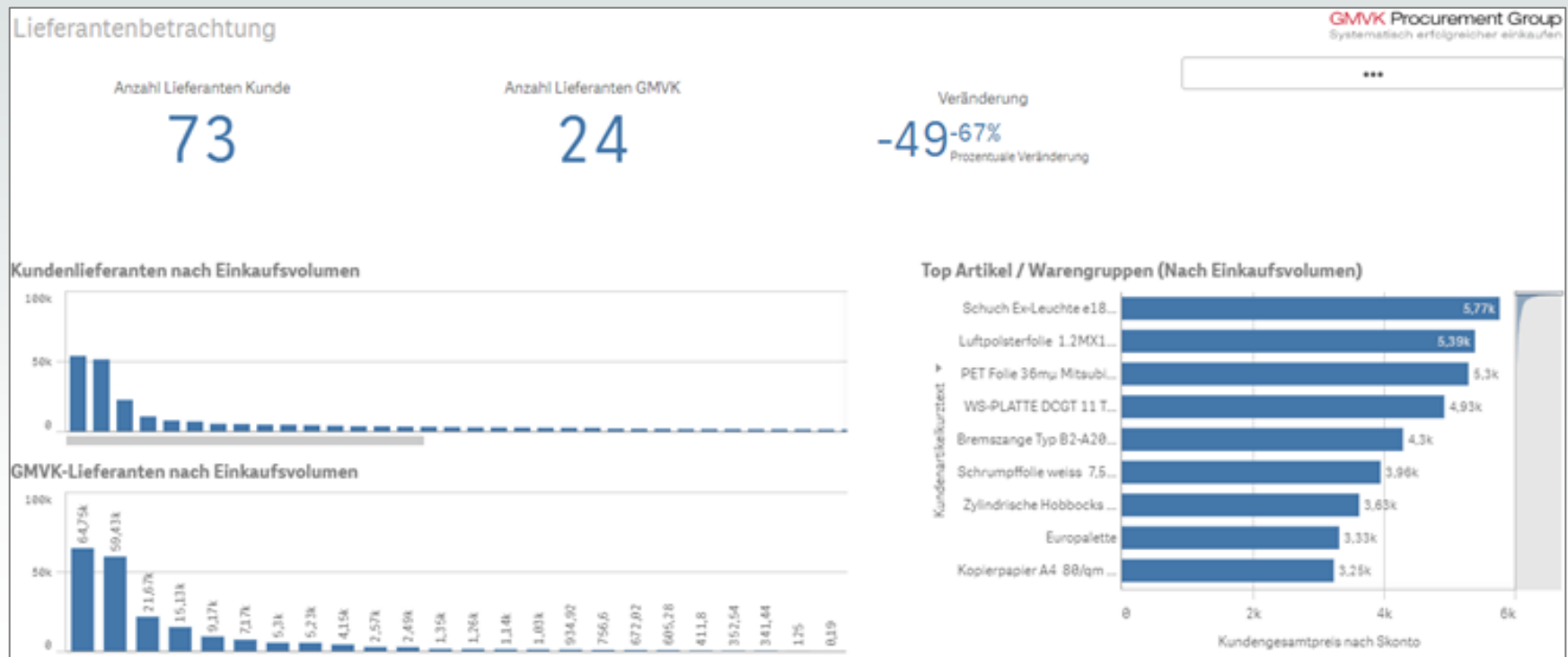
Einkaufs-Transparenz in neuer Dimension

Die wesentlichen KPIs im Cockpit



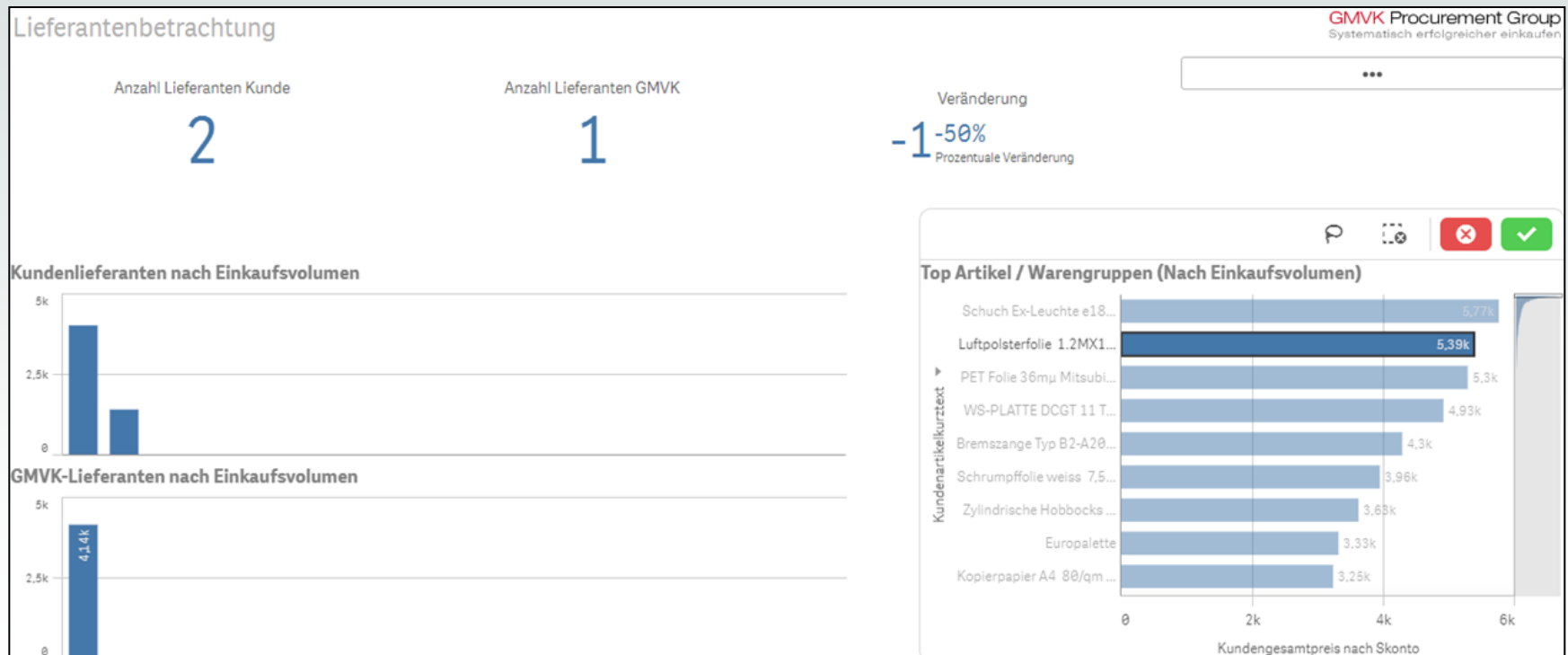
Einkaufssteuerung basiert auf Fakten

Multidimensionale Analysen



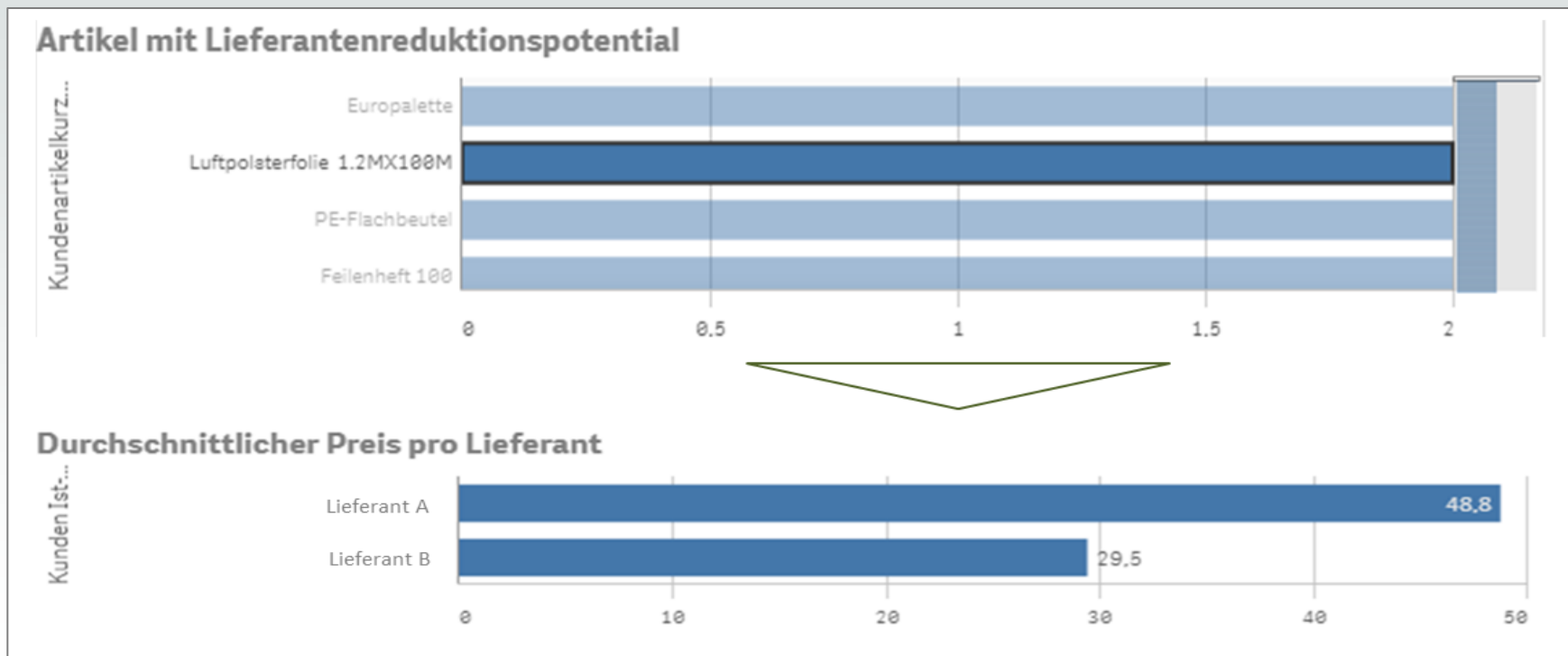
Verhandlungen vorbereiten - im Handumdrehen

Single- oder Dual-Sourcing?

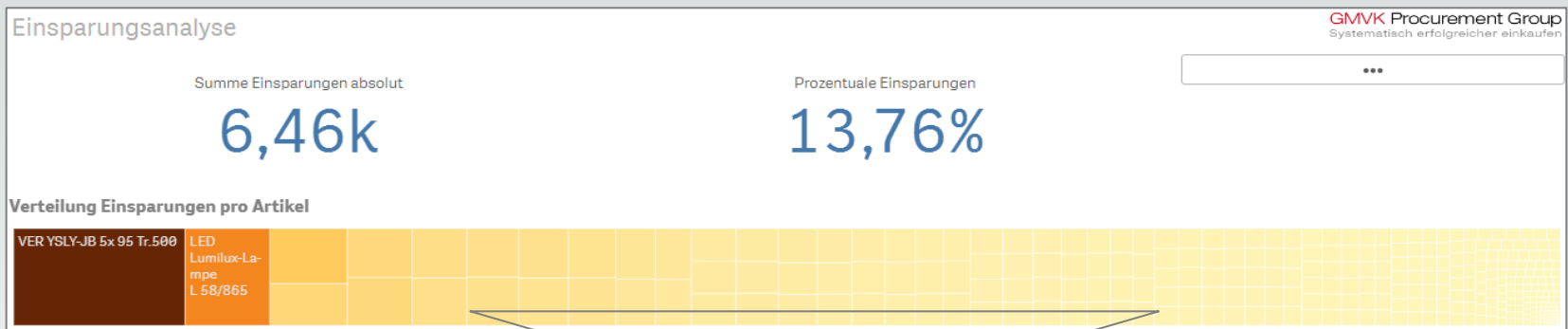


Einkaufsverhalten aktiv steuern

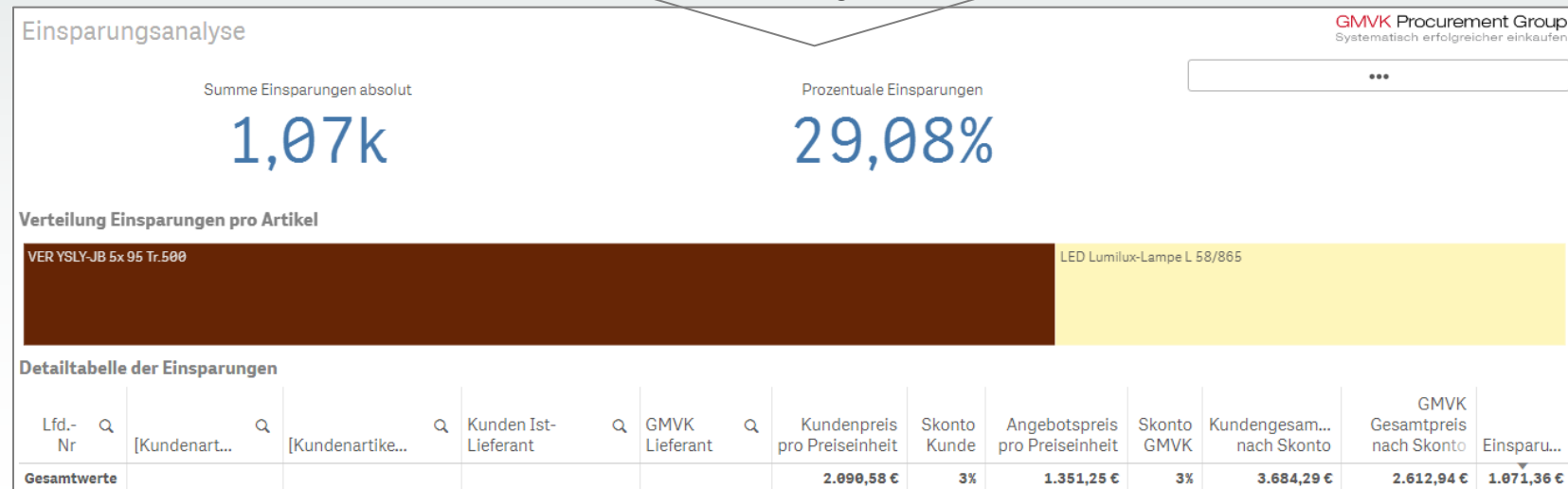
Maverick-Buying einfach identifizieren



Einkauf der IN DIE TIEFE geht



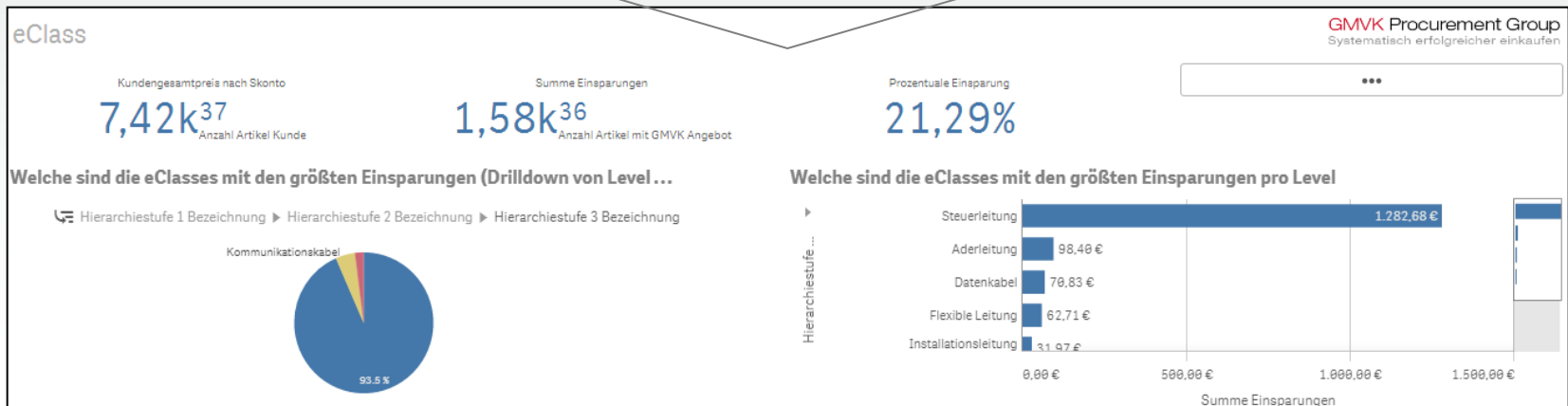
Drill-Down



Zum Abschluss etwas für Fortgeschrittene



Drill-Down



Für eine gemeinsame Zukunft mit Ihnen?

„Zusammenkommen ist ein Beginn, zusammenbleiben ist ein Fortschritt, zusammenarbeiten ist ein Erfolg.“

Henry Ford

Sie haben noch Fragen



**Wie stehen Ihnen gerne nach der
Veranstaltung noch persönlich
zur Verfügung.**

GMVK Procurement GmbH

Ruhrturm · Huttropstr. 60 · 45138 Essen

Tel.: +49 (201) 5178 4060

Fax: +49 (201) 5178 4066

Email: info@gmvk.de

Internet: www.gmvk.de



Einkaufstrends. Praxisberichte. Austausch.

