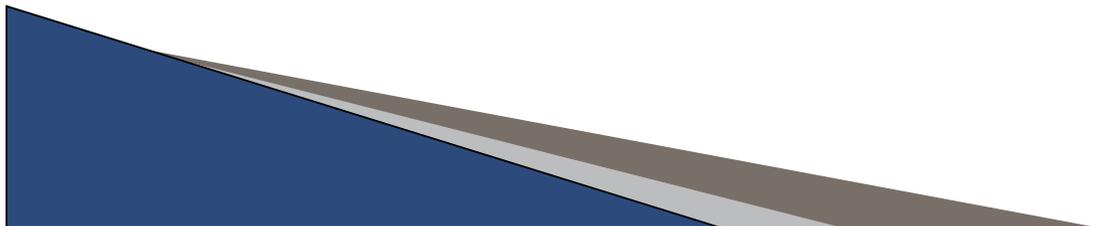


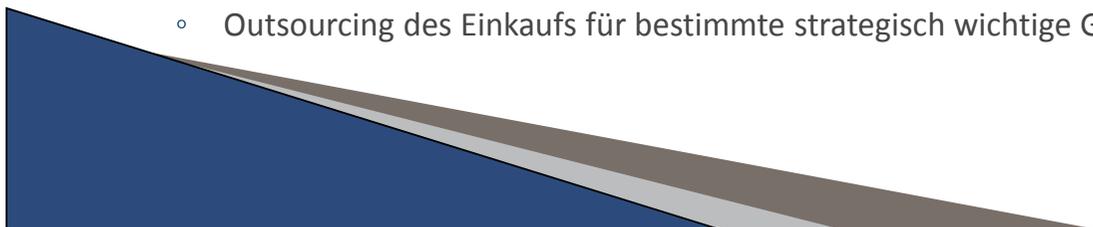


Ihr Outsourcingpartner im  
indirekten Einkauf



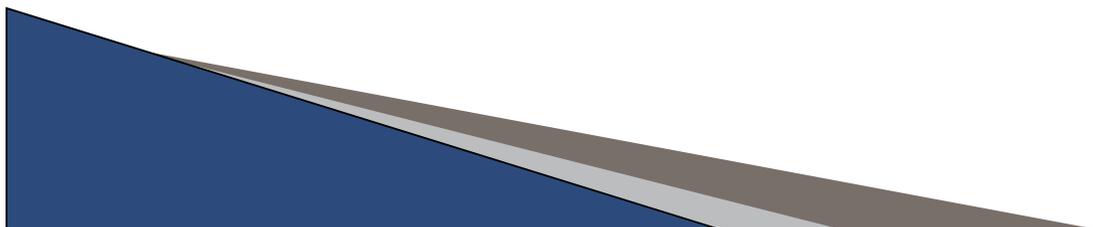
# Fakten und Potentiale Indirekter Einkauf

- In diesem Bereich sind für Unternehmen erhebliche Einsparungen möglich, da der Einkauf von indirekten Materialien in der Industrie ca. 15 - 20% des Einkaufsvolumens eines Unternehmens ausmacht.
- Nicht selten beschaffen Unternehmen im Bereich indirekte Materialien mehrere tausend unterschiedliche Produkte pro Warengruppe, was zu einer erheblichen Steigerung des Beschaffungsaufwandes führt.
- Indirekter Bedarf wird häufig neben dem Tagesgeschäft durch die Fachabteilungen „beschafft“ -> Bindung wertvoller Ressourcen, Einkauf wird zu spät oder nicht eingebunden.
- Gemäß einer Umfrage der BearingPoint GmbH sprechen vor allem folgende Argumente für das Outsourcing des indirekten Einkaufs:
  - Konzentration auf das Kerngeschäft
  - Reduzierung von Kosten im Beschaffungsbereich (-> Ø Reduzierung von 11% möglich)
  - Gezielte Nutzung des Knowhows externer Spezialisten
- Laut einer Accenture-Studie ergeben sich 3 Trends:
  - Outsourcing des strategischen Einkaufs für indirekte Materialien
  - Outsourcing um neue Märkte für den Einkauf zu nutzen
  - Outsourcing des Einkaufs für bestimmte strategisch wichtige Güter



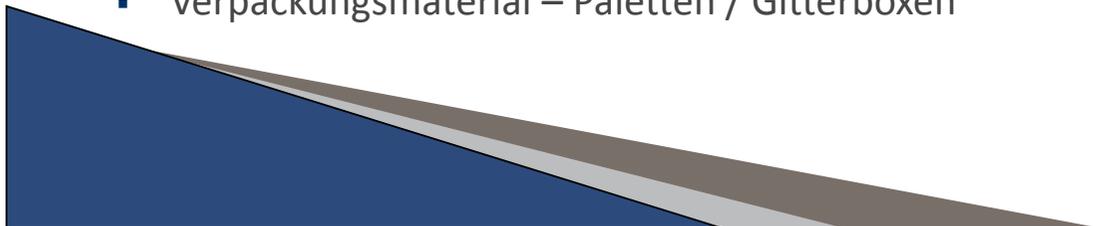
# Fakten zur GKS GmbH

- Gründung 1997
- 50 qualifizierte und hochmotivierte Mitarbeiter decken alle Anforderungen und Fachbereiche des direkten und indirekten Materialeinkaufs national und international agierender Industrieunternehmen ab
- Einkaufsvolumen > 400 Mio. €
- Wesentliche Geschäftsfelder:
  - Outsourcing Partner
    - Übernahme der kompletten Einkaufsaktivitäten
    - Übernahme von Teilbereichen (Nicht Produktionsmaterial, Indirekter Einkauf)
  - Global Sourcing – seit 2006 eigener Beschaffungsstandort in China
  - Energiebeschaffung
  - Ersatz- und Verschleißteilbeschaffung für Produktionsbetriebe
  - Einkaufspooling
  - Anfragemarktplatz dayprice®



# Kerngebiete im indirekten Einkauf

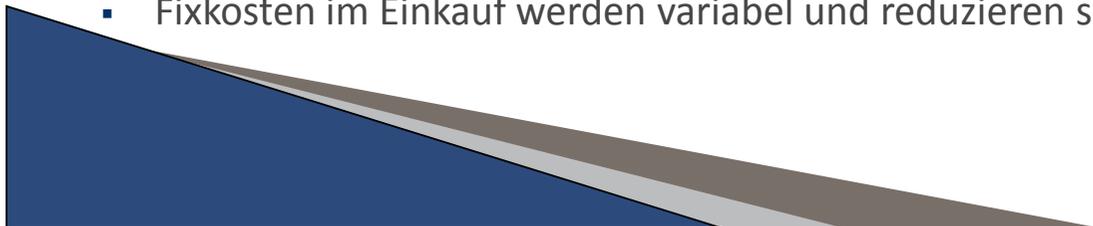
- Strom, Gas
- Telekommunikation – Festnetz, Mobilfunk
- Technische Gase
- Antriebs-, Wälzlager-, Dichtungs- und Lineartechnik
- Elektronik, Elektrotechnik
- Industriebedarf, Technischer Handel, Betriebsmittel
- Mess- und Prüfmittel, Laborbedarf
- DIN und Normteile
- Werkzeuge
- Büro- und Geschäftsausstattung, Maschinen- und Betriebseinrichtungen
- Instandhaltung, Ersatz- und Verschleißteile für Produktionsanlagen
- Arbeitskleidung, Arbeitsschutz
- Büromaterial
- Logistikdienstleistungen
- Verpackungsmaterial – Paletten / Gitterboxen



## Warum GKS?

Wir helfen Ihnen, Ihre Beschaffungskosten signifikant zu reduzieren und dies bei mindestens gleicher Produktbeschaffenheit und Lieferleistung.

- Nachhaltige Optimierung der Einkaufspreise und Beschaffungsprozesse durch die Nutzung von Bündelungs- und Synergieeffekten im strategischen und operativen Bereich
- Einkaufsexperten in allen wesentlichen Warengruppen - Knowhow und erhöhte Transparenz über die aktuellen Marktentwicklungen
- Permanent ausreichend Ressourcen im operativen Bereich -> problemlose Überbrückung von Auftragspitzen, sowie urlaubs- und krankheitsbedingten Engpässen
- 100% Transparenz durch Abwicklung im kundeneigenen Warenwirtschaftssystem
- Breite Lieferantenbasis, neue, qualifizierte Lieferquellen
- Erschließung neuer Märkte - Internationale Beschaffung
- Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch erhebliche Kostensenkungen im Einkauf
- Weiterentwicklung der internen Unternehmensabläufe beim Kunden -> Orientierung am Best Practice
- Effektive und effiziente, kostenorientierte Abwicklung, u.a. durch die Implementierung elektronischer Beschaffungssysteme
- Unmittelbare Reduzierung der Personalkosten
- Fixkosten im Einkauf werden variabel und reduzieren sich signifikant



# Basisgespräch - Bedarfsanalyse

## 1. Basisgespräch

Das gemeinsame Basisgespräch bildet die Grundlage für die weitere Zusammenarbeit – hier festigen Sie Ihre Entscheidung zukünftig eine Outsourcing Lösung im Bereich indirekte Bedarfe anzustreben.



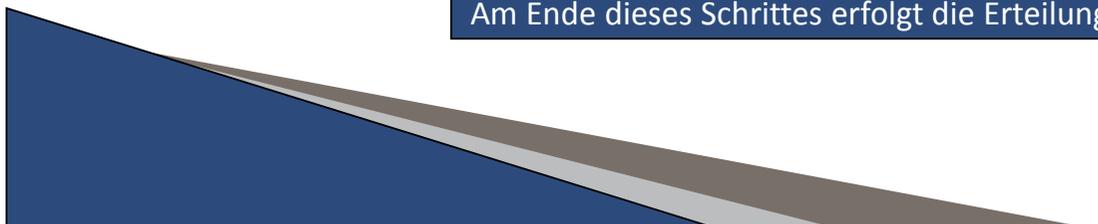
## 2. Bedarfsanalyse

- a) Abgleich der Materialbedarfe - Kompetenzen Kunde / GKS
- b) Erkennen der Optimierungsfelder



## 3. Präsentation der Optimierungsfelder

Hier erfolgt die Grundsatzentscheidung, an welchen Warengruppen mit welcher Priorität gearbeitet werden soll.  
Am Ende dieses Schrittes erfolgt die Erteilung des Analyseauftrages.



# Optimierungsarbeiten – Startphase

## 4. Start der Optimierungsarbeiten durch GKS

Nach Ermittlung der optimierbaren Warengruppen erfolgt die Ausarbeitung konkreter Verbesserungsmöglichkeiten hinsichtlich Preisen, Lieferanten, Prozessen, Produktspezifikationen, neuen Märkten.



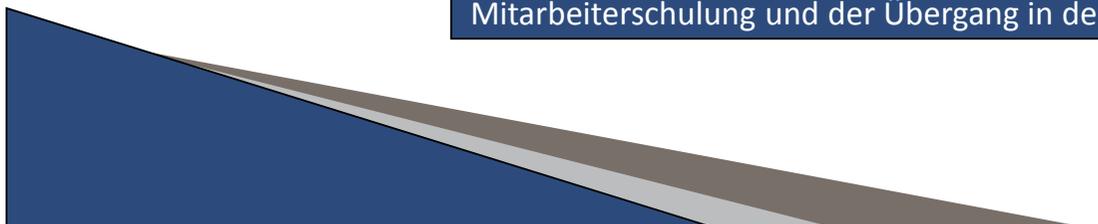
## 5. Präsentation der Optimierungsmöglichkeiten

Die im Rahmen der Einsparungspotentialanalyse entwickelten Optimierungsvorschläge dienen als Grundlage der künftigen Zusammenarbeit.



## 6. Übergang in den laufenden Betrieb

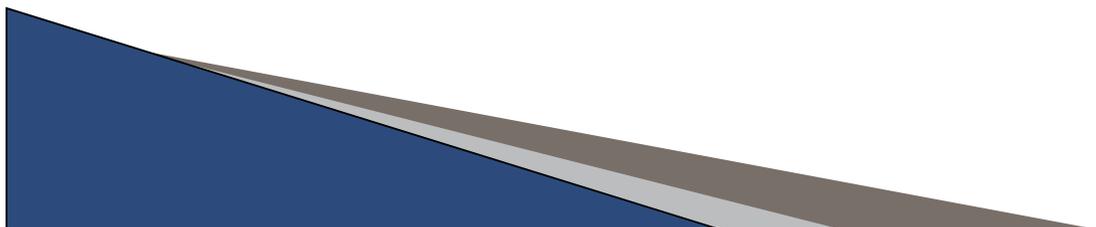
Nach Unterzeichnung des Dienstleistungsvertrages folgt die Anbindung an das kundeneigene Warenwirtschaftssystem, sowie die ausführliche Mitarbeiterschulung und der Übergang in den laufenden Betrieb.



# Honorarmodelle

Vergütungsmodelle:

- Monatliches Fixum
- Einsparungshonorar
- Abrechnung pro Beratertag/Manntag
- Pauschale je Beschaffungsprozess
  - Standardbeschaffungsprozess
  - Sonderbeschaffungsprozess



# Ihr Einkaufsdienstleister

„Das Reden über Probleme schafft Probleme.  
Das Reden über Lösungen schafft Lösungen.“

- Steve de Shazer -

Wir bieten Ihnen effektive und innovative Lösungen für einen  
kostenorientierten und damit erfolgreichen Einkauf.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?  
Dann zögern Sie nicht uns anzusprechen!

GKS GmbH - Paul-Engel-Str. 1 - 92729 Weiherhammer - Tel.: 09605/919-624 - Email: [info@gks-gmbh.de](mailto:info@gks-gmbh.de)

