

Telekommunikation

Kraftstoffeinkauf Logistikoptimierung
Überwachungskonzepte

Fuhrparkoptimierung

Arbeitssicherheit Energiekonzepte

Mautkostenoptimierung Verpackungskosten

Frachtenmanagement Telematik

Versicherungsschutz

HR Management

Reinigungsdienstleistung

Wartungs- und
Servicekonzepte

Best in Practice erreichen –
Sachkostenmanagement mit
Benchmarking SRP
hinterfragen.



Benchmarking Improvements
THORSTEN GAREIS

Thorsten Gareis

Thorsten Gareis

Consultant & Interim Manager Einkauf / Schwerpunkt: Sachkostenmanagement
Honorarprofessor für Einkauf und Beschaffung
Mitglied im Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V., BME
Mitglied im Bundesverband DIE JUNGEN UNTERNEHMER BJU
Akkreditierter Berater der KfW Bankengruppe

Unser Package für Ihre Wertschöpfung.

Thorsten Gareis | Benchmarking Improvements steht Ihnen als individueller Spezialist für hochwertige Sachkostenoptimierung im oberfränkischen Lichtenfels seit der Gründung im Jahre 2006 mit geballten 130 Jahren Teamerfahrung zur Verfügung. Mit über 140 Klienten, einer Einkaufsmacht von 93 Mio. EUR, über 1500 nachhaltigen sowie erfolgsabhängigen Benchmarkanalysen seit Bestehen, mehr als 2400 verhandelten Verträgen und 580 qualifizierten Lieferanten begleiten wir mit Ausdauer und Verlässlichkeit verantwortungsvoll den Turn-around für Ihren Wertschöpfungsprozess im Einkauf.

Unser Spezialgebiet
Benchmarking SRP.

Unser Ansatz
Best in Practice.

Das Ziel
Qualitative Leistungsoptimierung im Sachkostenmanagement.

Das große „Plus“ von Benchmarking SRP.

*„Immer einen Schritt voraus,
da ich den nächsten
Spielzug erkenne.“*



Möchten Sie bald auf dem Centre Court spielen?

Initiieren Sie mit uns einen systematischen, kontinuierlichen Verbesserungsprozess in Ihrem Unternehmen, um Ihr Sachkostenmanagement qualitativ, quantitativ und prozessual nachhaltig zu optimieren. Sparen Sie nachhaltig wertvolles Geld, erhalten Sie mehr Marktmacht über unser Einkaufsvolumen oder verhandeln Sie zum gleichen Preis mehr Qualität bzw. Service. Wehren Sie Mehrpreisforderungen erfolgreich ab, erreichen Sie die Best-in-Practice Position und fördern Sie Ihr Firmenimage.

Welcher Tennisschläger passt eigentlich zu Ihnen?

Seit vielen Jahren qualifizieren wir für unsere Klienten durch europaweite Audits wirtschaftliche, technologische, logistische und servicerelevante Leistungen von potentiellen Lieferanten

und integrieren diese Daten in unser Supplier Research Program (SRP). Ständige Marktanalysen sorgen für Aktualität. Durch die Erstellung eines Lieferantenanforderungsprofils (LAP) bilden wir Ihre Leistungs- und Zieldarstellungen im Sachkostenmanagement ab. Durch „Matching“ von SRP und LAP erhalten wir eine dauerhafte anforderungs- und bedürfnisbezogene Transparenz in undurchsichtigen Märkten.

Setzt Ihr Mitbewerber auf einen starken Aufschlag, benötigen Sie mehr Beinarbeit.

Nutzen Sie hier unsere Lieferanten- und Branchenkompetenz. Mit dieser großen Überlegenheit sowie unserer Marktmacht im operativen und strategischen Einkauf gestalten wir gemeinsam individuelle Bestlösungen zur Identifizierung und Realisierung von Wettbewerbsvorteilen.

Die Vorteile von Benchmarking SRP

- ✓ Verbesserungsprozess initiieren
- ✓ Firmenimage verbessern
- ✓ Frühwarnsignale erkennen
- ✓ unterschriftfreie Lieferantenverträge
- ✓ Lieferantenvielfalt reduzieren
- ✓ Best-in-Case Position erreichen
- ✓ Lieferantentransparenz europaweit
- ✓ Qualitätssteigerung bei Produkt und Dienstleistung
- ✓ Marktcompetenzen verarbeiten
- ✓ Wettbewerbsvorteile realisieren
- ✓ Einkaufsmacht nutzen
- ✓ Stärkenbeurteilung
- ✓ Mehrpreisforderungen abwehren
- ✓ Identifikation von Leistungsdefiziten
- ✓ Kosten optimieren
- ✓ Praxisnahe Verbesserungen
- ✓ Unternehmenskultur fördern
- ✓ Flexible Einsatzmöglichkeiten

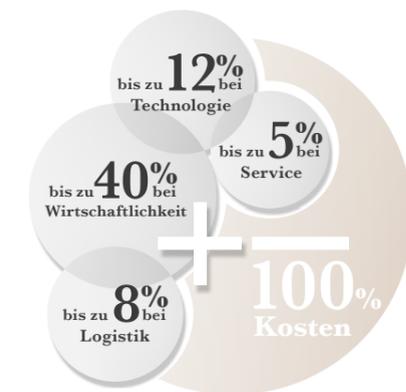
Thorsten Gareis – Benchmarking Improvements

- ✓ 130 Jahre Beratungserfahrung
- ✓ 300 Benchmarkanalysen pro Jahr
- ✓ 140 Klienten
- ✓ 2400 verhandelte Verträge
- ✓ 93 Mio. EUR Marktmacht
- ✓ 580 Lieferanten

Unsere 4 Hauptkompetenzen im Detail – „Teardown“ Ihres Sachkostenmanagements.

Verwaltungsmanagement

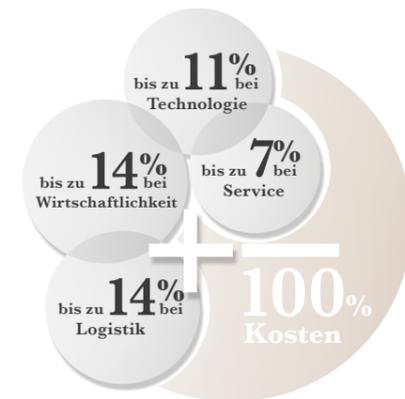
Schöpfen Sie Mehrwerte durch den Angebotsvergleich von **Bürobedarf und EDV Zubehör**. Fördern Sie die Green Economy über die Implementierung von **E-Procurement**. Sparen Sie bares Geld durch die Umsetzung eines integrierten **Druck- und Kopiersystems**. Korrigieren Sie Deckungslücken, Schadensquoten oder Prämienszahlungen im **Versicherungsschutz** durch Bündelungseffekte. Erhalten Sie einen nutzungsbezogenen Optimierungsüberblick bei der Analyse Ihrer **Telekommunikation**. Beziehen Sie hochwertige **Werbe- und Geschäftsdrucksachen** zu günstigeren Einkaufspreisen.



Verwaltungsmanagement

Beschaffung & Absatz

Verfeinern Sie Ihre prozessualen und kaufmännischen **Transport und Logistikkosten**. Recherchieren Sie durch uns das Preis-Leistungsverhalten von **Kurier-, Express-, Paketdiensten und Postversand**. Erheben Sie auf Basis einer Wettbewerbsanalyse Ihren kurzfristigen Personalmangel über qualifizierte und branchenspezifische **Personaldienstleistungen**. Legen Sie die Grundsteine zur Aufwertung Ihrer monatsreinen **Reisekostenanalyse**. Entlasten Sie langfristig Ihr **Fuhrparkmanagement** bei Kauf, Miete, Leasing und werten Sie dazu Ihre Schadensregulierung auf. Aktivieren Sie Ihren Surplus im **Kraftstoffeinkauf**.

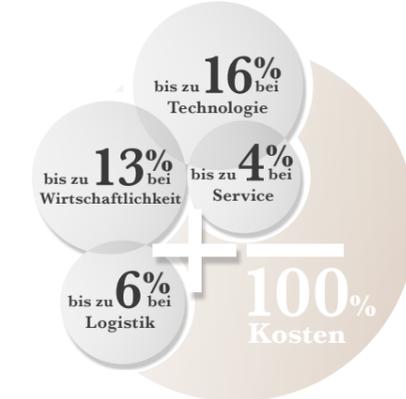


Beschaffung & Absatz

Facility Management

Senken Sie durch unsere Einkaufsmacht Ihre kaufmännischen **Energiekosten** nachhaltig. Nutzen Sie mit über **50 Förderprogrammen** das kaufmännische und technologische Potential der erneuerbaren Energien. Überarbeiten und vergleichen Sie service- und technologieorientierte **Bewachungssysteme**. Stellen Sie die Effizienz von **Catering** anhand des Marktes in Frage. Kontrastieren Sie Ihre vorhandene **Gebäudereinigung** und setzen Sie Ihre aktuellen **Wartungsverträge** in Relation.

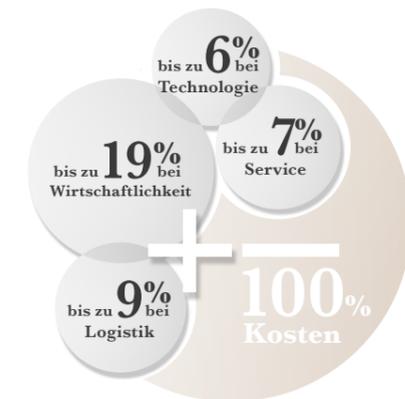
In **96,8% aller Projekte** besitzen wir bereits im Vorfeld eine qualifizierte Lieferantentransparenz. Dies führt zu erfolgversprechenden und rasanten Ergebnissen. Sehen Sie selbst.



Facility Management

C-Teile Management

Implementieren Sie mit uns **Rahmenvereinbarungen**. Integrieren Sie **E-Procurement** und entwickeln Sie mit uns ein spezifisches Tool zur ganzheitlichen Bearbeitung Ihrer C-Teile. Steuern Sie hiermit Ihren ganzheitlichen **Verpackungseinkauf**. Überzeugen Sie durch Aufwertungen bei **allgemeinen Industrie- und Verbrauchsmaterialien**. Bestellen Sie **Werkzeuge** und Materialien für **Arbeitsschutz** sowie **Berufskleidung** mengen-, qualitäts- und preisoptimal mit automatischer Markttransparenz.



C-Teile Management

„Wagen Sie den Sprung. Mit Benchmarking SRP erfolgreich mitspielen!“



Was würden Sie alles versuchen, wenn Sie wüssten, dass Sie auf **jeden Fall Erfolg haben?**



Wer profitiert von Benchmarking SRP?

- ✓ Automobilindustrie
- ✓ Banken und Finanzdienstleister
- ✓ Biotechnologie
- ✓ Consulting
- ✓ Elektroindustrie
- ✓ Energie- und Versorgungswirtschaft
- ✓ Handel
- ✓ IT und Telekommunikation
- ✓ Konsumgüterindustrie
- ✓ Maschinen- und Anlagenbau
- ✓ Pharma und Health Care
- ✓ Transport & Logistik
- ✓ Versicherungen
- ✓ Wirtschaftsprüfung



„Nutzen Sie den Mehrwert an Service durch den Zulieferer. Windschild, Outfit und Schläger wurden gesponsert.“

Bis zu

23%

mehr kostenneutraler Service

„Durch den Einsatz von innovativer Technologie wird ein ganzheitlicher Ansatz für einen starken Marktauftritt verfolgt.“

Bis zu

45%

Ersparnis durch innovative Technologie



„Nur durch einen optimalen Logistikprozess ist ein Fallrückzieher möglich.“

Bis zu

37%

Logistikprozesse nachhaltig optimieren



„Benchmarking SRP mindert Ihren Aufwand und erhöht Ihre Wirtschaftlichkeit. Maximieren Sie Ihre Trefferquote.“

Bis zu

86%

Wirtschaftlichkeit erhöhen



Projektvorbereitung

1. Unverbindliches Beratungsgespräch

- ✓ Vorstellung unseres Unternehmens
- ✓ Nutzen-, Bedarfs-, Problem- und Zielanalyse
- ✓ Vorstellung methodischer Ansätze
- ✓ Entscheidung über Handlungsalternativen
- ✓ Vereinbarung über die weitere Gesprächsstruktur

2. Kick off Meeting

- ✓ Telefonkonferenz, Inhouse Meeting
- ✓ Bedarfsdefinition
- ✓ Klärung der benötigten Unterlagen
- ✓ Ansprechpartner
- ✓ Projektvereinbarung

Projektarbeit

3. Zwischenbericht: Darstellung der IST-Situation

- ✓ Dokumentation des Beratungsgespräches
- ✓ Erstellung der Ist Situation
- ✓ Dokumentation des Kick off Gespräches
- ✓ Freigabe der Ist Daten

4. Projektmethodik I (voneinander unabhängig)

- ✓ Erstellung eines Lieferantenanforderungsprofils (LAP)
- ✓ Stammdatenmanagement
- ✓ Integrierung in das Supplier Research Program (SRP)
- ✓ Internes Benchmarking
- ✓ Erfassung Ihres IST-Lieferanten
- ✓ Lieferantenweiterentwicklung
- ✓ Matching LAP/SRP
- ✓ Lieferantenvorschlagswesen erstellen
- ✓ Composite Benchmarking
- ✓ Global Sourcing

5. Projektmethodik II (voneinander unabhängig)

- ✓ Lieferantenkernkostenanalyse
- ✓ Kennzahlen auswerten
- ✓ Produkt Teardown
- ✓ Produktbenchmarking
- ✓ Expressiv Bidding
- ✓ Reverse Auktionen
- ✓ Preisbenchmarking
- ✓ Bündelung Einkaufsvolumen
- ✓ Total Cost of Ownership
- ✓ Festlegung Lieferantenauswahl
- ✓ Nachfragemacht erhöhen
- ✓ Vertragsmanagement
- ✓ Plausibilitätsprüfung
- ✓ Anonyme Ausschreibung
- ✓ Compliance Management
- ✓ Quickwins definieren
- ✓ SWOT-Analyse

6. Ergebnisdarstellung

- ✓ Präsentation vor Ort
- ✓ Ist-Soll Analyse mit Lieferantenangeboten
- ✓ Abschlussbericht
- ✓ Anbieterempfehlung
- ✓ Darstellung der Optimierungsprozesse
- ✓ Unternehmerische Entscheidung

7. Implementierungsphase

- ✓ Umsetzungsorientierter Ansatz
- ✓ Korrespondenz überwachen
- ✓ Dokumentationen erstellen
- ✓ Nachhaltigkeitsmanagement

8. Soll-Struktur

- Zur Überprüfung der generierten Optimierungen runden wir unseren Service mit einer kostenneutralen Analyse ab.

Das Ziel: Mit System **Kosten sparen** und **Leistung erhöhen.**

Ambitionierte Fußballspieler erleben massive Fortschritte bei Wirtschaftlichkeit, Technologie, Logistik und Service nur durch permanentes Hinterfragen.

Streben Sie nach Qualitäts- und Leistungsverbesserungen, Kostenreduktionen, Struktur- und Ablaufoptimierungen zur langfristigen Sicherung Ihres Erfolges. Durch „Matching“ von SRP und LAP hinterfragen wir mit sportlichem Engagement Ihr Sachkostenmanage-

ment am europäischen Lieferantenmarkt, ohne dass aufwändige Neuentwicklungen stattfinden müssen.

Über 2400 Fußballschuhe wurden bereits durch unsere Optimierungsprozesse verfeinert. Nutzen auch Sie diese geballte Marktmacht, entscheiden Sie aber selbst über Ihre weitere Vorgehensweise nach unserer Ergebnisdarstellung.

„Ganzheitliche Weiterentwicklung mit individuellen Akzenten.“



Projektnachbearbeitung

Unsere Sicht der Dinge.

In unserer Lieferantenpartnerschaft fahren wir weder einen Schmuskurs, noch kaufen wir mit der Brechstange ein. Wir finden den Spagat zwischen hart aber fair, fachlich kompetent und freundlich.

Wir müssen für Wettbewerb als Methode der Leistungssteigerung sorgen. Kein Tennisspieler kann immer nur einen Trainer haben, kein Fußballteam fährt ohne Ersatzbank zum Spiel. Warum sollte sich dann der Einkauf nur auf einen Lieferanten verlassen?

Geben und Nehmen ist Grundlage unseres Handelns. Preisdrücker benötigen wir nicht, Sie schaden unseren Kunden. Wir streben nach dem fachlich und persönlich kompetenten Kosten- und Gewinnmanager im Einkauf. Das sind die wirklichen TOP-Einkäufer.

Eine gute Einkaufsleistung besteht immer aus einem angemessenen Preis, der geforderten Qualität, der pünktlichen Lieferung, dem zusätzlichen Service und der richtigen Menge. Was nutzt uns ein absolut günstiger Preis, wenn später der Liefertermin platzt? Die Aufgabe des modernen Einkaufs ist es kostenoptimal und preiswert einzukaufen.

Wir motivieren unsere Lieferanten und fordern Sie ständig. Ein aktiver Einkauf mit einer fundiert ausgebildeten Mannschaft sorgt für Höchstleistung.

Achtung und Wertschätzung voreinander lässt Geschäftsbeziehungen gedeihen. Behandeln wir Geschäftspartner so, wie sie behandelt werden möchten.

Wir beherrschen die „Marktspielregeln“ im Einkauf. Erfolge im Einkauf haben nichts mit Glück oder Zufall zu tun. Wir planen Spitzenergebnisse.

Kernbereiche und Glossar.

Compliance Management

Rahmenverträge stärker nutzen, Richtlinien einhalten

Composite Benchmarking

Komponenten von Lieferanten gegenüberstellen und austauschen

Einkaufsgemeinschaften

Volumen bündeln, Ressourcen teilen

Einkaufsoutsourcing

Nachfragemacht erhöhen

Expressiv Bidding

Lieferantenangebot mit Wenn-dann Bedingungen

Global Sourcing

weltweit wettbewerbsfähigste Lieferanten auswählen

Kernkostenanalyse

Produktfunktionen hinterfragen

Lieferantenentwicklung

attraktive neue bzw. kleinere Lieferanten fördern

Lieferantengesteuerte Bestände

Bestandsmanagement an Lieferanten übergeben

Lieferantenmarktforschung

systematisches Erfassen, Auswerten und Nutzen von Informationen

Nachfragereduktion

Infrage stellen von Notwendigkeiten

Nachhaltigkeitsmanagement

wirtschaftliche, soziale und ökologische Prinzipien integrieren

Partnerschaftliche Kostenoptimierung

Unternehmen und Lieferant erarbeiten gemeinsam Ideen

Preisbenchmarking

Preise und Vertragskonditionen umfassend vergleichen

Produktbenchmarking

Unterschiedliche Designlösungen analysieren

Produkt-Teardown

Produkte des Wettbewerbs zerlegen und vergleichen

Reverse Auktionen

Verhandlungsphase beschleunigen durch webbasierende Tools

Standortbündelung

Beschaffungsgruppen bilden für gleiche Lieferantenbelieferung

Stammdatenmanagement

Material- und Lieferantenstammdaten klassifizieren

Total Cost of Ownership

ganzheitliches Erfassen, Bewerten und Analysieren von Kosten

Vertragsmanagement

intelligent Verträge konsolidieren, Transparenz schaffen

Wir sind unseren Kunden in Bezug auf den **diskreten Umgang mit Ihren Daten** verpflichtet. Referenzen nennen wir Ihnen gerne auf Anfrage und in Absprache unserer Kunden.

Falls Sie eine **Projektliste** wünschen, fragen Sie einfach an unter info@thorstengareis.com



Thorsten Gareis | Benchmarking Improvements
Gustav-Heinemann-Str. 1
96215 Lichtenfels

Telefon +49 (9571) 758 358 - 0
Fax +49 (9571) 758 358 - 1
E-Mail info@thorstengareis.com
Internet www.thorstengareis.com