

- Sicherung der Beschaffung mit Vermeidung von Beschaffungsengpässen (Single Source) und Verstöße beim Warenbezug (Kinderarbeit, Krisenregionen)
- Vermeidung Qualitätsprobleme und Lieferverzug mit entsprechenden Folgekosten
- Schaffung einer besseren Verhandlungsposition gegenüber den Lieferanten durch höhere Transparenz (Verfügbarkeit aller Informationen bei Vertragsverhandlungen)
- Ertragssteigerung durch Konditionenverbesserung
- Kostenreduzierung durch Bündelung
- Reduzierung der (ggf. bisher noch nicht erkannten) Abhängigkeit von Lieferanten
- Schaffung Transparenz durch Einkaufsrichtlinien

### Die GB Consult GmbH schafft Ihnen Freiräume zur Weiterentwicklung, Wertsteigerung und Neuaufstellung des Unternehmens.

Wir beraten unsere Mandanten umfassend in allen wirtschaftlichen Fragen. Besondere Erfahrungen haben wir dazu aus der **langjährigen Mitarbeit in und der Beratung von eigentümergeführten mittelständischen Familienunternehmen (KMU)** erworben. Die GB Consult GmbH unterstützt Unternehmen bei deren **Zukunftsgestaltung**. Hierbei entwickelt die GB Consult GmbH gemeinsam mit den Mandanten eine **auf die Situation abgestimmte Strategie** und **wirkt vor Ort aktiv bei deren Umsetzung mit**. Neben der **Begleitung von Unternehmen bei der Steigerung von Erträgen** ist die GB Consult GmbH auch in der Lage, **Unternehmen aus einer Krise zu führen**.

Zudem unterstützt die GB Consult GmbH Unternehmen in der **Erfüllung der rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Anforderungen an komplexe EDV-Systeme**. Bei Bedarf kann GB Consult auch **interimistisch Managementfunktionen übernehmen**.

**Unser Einsatz sichert und steigert Ihren Erfolg!**

Stand: April 2018



### Baustein Lieferanten-scoring: Beschaffung und Verhandlungsposition verbessern

Informieren Sie sich in einem persönlichen Gespräch und vereinbaren Sie einen Termin.

GB Consult GmbH  
Hartmut Ibershoff  
NINO-Allee 11  
48529 Nordhorn

Telefon: (05921) 3045255  
Mobil 0162 / 1054427  
E-Mail: [gbc@gbconsult.de](mailto:gbc@gbconsult.de)  
Internet: [www.gbconsult.de](http://www.gbconsult.de)

## Tätigkeiten

## Vorgehensweise

## Leistungsspektrum der GB Consult GmbH

- Analyse des Beschaffungsvolumens und der Lieferantenstruktur (Abhängigkeit von Lieferanten und Regionen)
- Überarbeitung / Einführung einer Einkaufsstrategie mit Lieferantensuche, -auswahl und -bewertung (Ziel Vermeidung Abhängigkeit, Vereinheitlichung von Konditionen, langfristige Partnerschaft mit Qualität, Sicherheit, Wirtschaftlichkeit, Verfügbarkeit)
- Festlegung und Umsetzung von Maßnahmen zur Verbesserung der Lieferantenstruktur
- Festlegung von Stammdaten, Kennzahlen / Leistungsprofilen und deren Gewichtung zur Lieferantenbewertung
- Erstmalige Datensammlung und Einrichtung eines Prozesses zur regelmäßigen Datenerhebung (Lieferperformance, Zahlungs-, Preiserhöhungsverlangen, Qualität, Bonität u.a.)
- Durchführung regelmäßiger Verhandlungen mit den Lieferanten (Abschluss von Jahres- / Rahmenverträge)
- Nutzung von Kooperationen, Einsatz Versicherungsmakler, Energieberater

- Auf Basis einer Bestandsaufnahme des Einkaufs (Wer kauft ein? Was wird eingekauft? Wie wird eingekauft (Abläufe)? Wie werden die Abläufe per EDV unterstützt? Werden AGB genutzt?) werden Maßnahmen abgeleitet und umgesetzt.
- Nach Analyse des Beschaffungsvolumens werden Maßnahmen für die wesentlichen Warengruppen / Lieferanten festgelegt und umgesetzt (Bündelung, Preis-, Konditionenvereinbarung) sowie das zu erreichende Einsparpotential abgeschätzt.
- Es wird geprüft, in welchen Bereichen Kooperationen genutzt werden können.
- Informationen zu den Lieferanten werden gesammelt (Zertifikate vom Lieferanten, Wareneingang, Qualitätssicherung, Produktion u.a.) und dem Einkauf zur Verfügung gestellt. Zudem werden regelmäßig Informationen zu den Lieferanten eingeholt (z.B. Jahresabschlüsse). Verschlechterungen im Leistungsprofil und/oder der wirtschaftlichen Entwicklung führen zur Überprüfung der Bezugsentscheidung.
- Die Ergebnisse des Lieferantenscorings fließen zudem in die (regelmäßigen) Einkaufsverhandlungen mit den Lieferanten ein.
- Zur nachhaltigen Sicherung der Verbesserungen im Einkauf werden Einkaufsrichtlinien erstellt.

- 1. Gründung, Kauf, Verkauf, Nachfolge und Unternehmensbewertung:** Wenn es ums Ganze geht
- 2. Strategie und Organisation:** gut vorbereitet im Wettbewerb
- 3. Controlling, Reporting, Planung:** Schaffung Klarheit und Reaktionszeit
- 4. Investition und Finanzierung:** Potentiale schaffen und sichern
- 5. Performance/Ertragsteigerung, Unternehmens-Check:** PS besser auf die Straße bringen
- 6. Weg aus der Unternehmenskrise:** Nachhaltige Sicherung des Unternehmens für den Unternehmer
- 7. Interim- und Veränderungsmanagement:** praktische Unterstützung vor Ort
- 8. Weitere Bausteine/Pakete:** Working Capital Management, Deckungsbeitragsrechnung, Unternehmensplanung, Notfallmanagement / Notfallkoffer, Lieferantenscoring